

UNIVERSIDADE TÉCNICA DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM: Gestão / *Master in Business Administration*

COMÉRCIO E INVESTIMENTO:
A PRESENÇA DE ESPANHA EM PORTUGAL
1996 – 2002

CARLA MARIA PROENÇA DE CASTRO

ORIENTAÇÃO: Professor Doutor Vítor Fernando da Conceição Gonçalves

JÚRI

PRESIDENTE: Professor Doutor Vítor Fernando da Conceição Gonçalves

VOGAIS: Professor Doutor Mário Lino Barata Raposo

Professora Doutora Maria da Nazaré Rala Esparteiro Barroso

MARÇO 2005

RESUMO

O estudo das relações de comércio internacional e de investimento directo estrangeiro têm ganho relevo nos últimos anos.

É neste contexto, num mundo em processo de globalização e com Portugal integrado no mercado único e no mercado ibérico que, para o período 1996-2002, se analisa o comércio e investimento entre Portugal e Espanha.

Os objectivos desta tese são avaliar o peso da presença espanhola em Portugal e procurar obter resposta à pergunta “onde se encontram os espanhóis”, *i.e.*, onde investem, para onde exportam e onde se localizam.

Na primeira parte abordam-se os fundamentos teóricos do comércio internacional, investimento directo, conceitos diversos, revisão de estudos e conceptualização de indicadores utilizados.

Na parte empírica estuda-se a importância do IDE em Portugal e Espanha, as importações e exportações e o IDE espanhol em Portugal.

Longe de nacionalismos e ideologias, esta tese tenta dar um contributo para uma discussão credível, porque mesmo o mais intuitivo carece de comprovação.

Palavras chave: comércio internacional; investimento directo estrangeiro; IDE; Portugal; Espanha; empresas participadas.

RESUMEN

El estudio de las relaciones de comercio internacional y de inversión directa extranjera, ha crecido considerablemente en los últimos años.

Es en el contexto de un mundo en proceso de globalización y siendo Portugal uno de los miembros del Mercado Único y del Mercado Ibérico que, para el período 1996-2002, se analiza el comercio y la inversión entre Portugal y España.

Los objetivos de esta tesis son evaluar la importancia de la presencia española en Portugal y intentar obtener respuestas a la pregunta "¿dónde están los españoles?", *i.e.*, dónde invierten, qué exportan y dónde se localizan.

En la primera parte se abordan los fundamentos teóricos del comercio internacional, inversión directa, conceptos diversos, revisión de estudios y conceptualización de los indicadores utilizados.

En la parte empírica se estudia la importancia de los flujos de inversión directa en Portugal y España, las importaciones y exportaciones y el IDE español en Portugal.

Lejos de nacionalismos y ideologías, esta tesis intenta aportar datos para una discusión creíble, porque aunque intuitivamente se tengan deducciones, carecen de comprobación.

Palabras claves: Comercio internacional, flujos de inversión directa extranjera ; Portugal; España; empresas participadas.

ABSTRACT

Studies on the relations between foreign trade and direct foreign investment have gained increasing weight over recent years. Furthermore, economic ties between Portugal and Spain have also become increasingly important, despite generating controversy.

In this background, in a world undergoing the process of globalisation and with Portugal an integral part of the single market and the Iberian Peninsula, an analysis has been undertaken with regard to the trade and investment between Portugal and Spain in the 1996-2002 period.

The aims of this study are to ascertain the weight of Spanish investment in Portugal and to answer the question “where are the Spanish,” *i.e.* what do they invest in, where do they export to, where are they based.

The theoretical part includes the essential theories of international trade and direct investment, as well as wide-ranging concepts, revision of studies and conceptualisation of indicators used.

The empirical part analyses the importance of FDI in Portugal and Spain, the imports and exports between the two countries, and Spanish DFI in Portugal. Far from nationalisms and ideologies, this thesis aims to contribute to a meaningful discussion, given that even the apparently obvious requires corroboration.

Keywords: international trade; foreign direct investment; FDI; Portugal; Spain; subsidiary companies.

ÍNDICE

RESUMO	I
RESUMEN	II
ABSTRACT	III
ÍNDICE	IV
ÍNDICE DE QUADROS	VI
ÍNDICE DE GRÁFICOS	VII
ÍNDICE DE TABELAS	VIII
ÍNDICE DE SIGLAS	IX
1. INTRODUÇÃO E ESTRUTURA DO TRABALHO	2
1.1 Introdução e objectivo	2
1.2 Estrutura do trabalho	3
2. CONTEXTO: A GLOBALIZAÇÃO, O MERCADO ÚNICO E O MERCADO IBÉRICO	5
3. ABORDAGEM TEÓRICA	7
4. COMÉRCIO INTERNACIONAL	9
5. TEORIAS DE INVESTIMENTO INTERNACIONAL	13
5.1 A teoria clássica, neoclássica e a concorrência perfeita	14
5.2 As vantagens de propriedade, localização e internalização. a abordagem eclética e o paradigma oli.	15
5.2.1 Vantagens de propriedade	15
5.2.2 Vantagens de localização	16
5.2.3 Vantagens de internalização.	18
5.3 Teoria eclética	20
5.4 Outros modelos	23
5.4.1 Teoria sintética	23
5.5 Paradigma OLI revisitado	26
5.6 Casos concretos de imperfeições de mercado e sua influência na abordagem ao mercado externo	27
5.6.1 Economias de escala	28
5.6.2 Mercado de produtos	29
5.6.3 A acção do país de destino	29
6. COM QUE MOTIVAÇÃO SURGE A INTERNACIONALIZAÇÃO?	32
6.1 Formas de operar internacionalmente	34
7. IMPORTÂNCIA DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO EM PORTUGAL	38
7.1 O conceito de IDE. Aspectos positivos e negativos	38
7.2 Alguns estudos sobre o IDE em Portugal	44

8.	INDICADORES DE COMÉRCIO INTERNACIONAL-----	52
8.1	Estrutura sectorial das exportações e importações -----	52
8.2	Saldo comercial-----	52
8.3	Taxa de cobertura das importações pelas exportações-----	53
8.4	Comércio intra-sectorial-----	54
8.5	Preço médio ponderado das exportações e importações -----	55
8.6	Termos de troca -----	56
8.7	Diferenciação de qualidade-----	56
9.	FLUXOS E STOCKS DE IDE EM PORTUGAL, ESPANHA E MUNDO ---	58
9.1	Capacidade portuguesa para atrair IDE -----	59
9.2	Peso do IDE no PIB e FBCF: comparação Portugal – Espanha-----	63
9.3	Conclusão-----	65
10.	IDE DE ESPANHA EM PORTUGAL -----	68
10.1	Evolução do peso do IDE em Portugal -----	68
10.2	Peso do IDE espanhol -----	73
10.3	Posição líquida face a Espanha e taxa de cobertura-----	74
10.4	Análise por sector / estrutura sectorial do IDE; onde se destina o investimento? -----	83
10.4.1	Análise para o período 1996-2002 – valores acumulados -----	84
10.4.2	Análise para o período 1996-2002 – análise anual -----	86
10.5	Análise por tipo de operação-----	94
10.6	Conclusões-----	97
11.	ANÁLISE DE COMÉRCIO INTERNACIONAL PORTUGAL-ESPANHA -	100
11.1	Saldo comercial e taxa de cobertura-----	100
11.2	Comércio intra-sectorial-----	109
11.3	Estrutura sectorial das exportações e Estrutura sectorial das importações-----	114
11.4	Preços médios ponderados, termos de troca e diferencial de qualidade -----	118
11.5	Conclusão-----	130
12.	A PRESENÇA ESPANHOLA EM PORTUGAL – ANÁLISE GEOGRÁFICA	133
12.1	Conclusão-----	138
13.	CONCLUSÕES -----	140
ERRATA-----		
BIBLIOGRAFIA -----		144
ANEXOS -----		146

ÍNDICE DE QUADROS

Quadro 5.1 – Vantagens de multinacionalização.....	21
Quadro 5.2 – Vias de penetração no exterior – teoria eclética	22
Quadro 5.3 – Influências sobre as vantagens de multinacionalização	22
Quadro 5.4 – Interacção entre vantagens das empresas e dos países.....	25
Quadro 5.5 – Vias de penetração no exterior – teoria sintética	26
Quadro 6.1 – Formas de operar internacionalmente.....	34
Quadro 6.2 – Vantagens e desvantagens das joint- ventures face às sole-ventures	35
Quadro 6.3 – Aquisições - vantagens e desvantagens face ao investimento de raiz.....	36
Quadro 7.1 – Determinantes associados ao IDE em Portugal	50
Quadro 7.2 – Principais problemas das empresas estrangeiras em Portugal	51
Quadro 10.1 – Posição líquida Portugal-Espanha (IPE-IDE).....	79
Quadro 10.2 – Análise da posição líquida - valores líquidos	80
Quadro 10.3 – Análise da posição líquida - valores brutos	81
Quadro 10.4 – Investimento directo líquido de Espanha em Portugal (IDE Liq).....	90
Quadro 10.5 – Investimento directo bruto de Espanha em Portugal (IDE Br)	91
Quadro 10.6 – Desinvestimento directo de Espanha em Portugal (IDE).....	92
Quadro 11.1 – 10 NCs com maior excedente comercial	105
Quadro 11.2 – 10 NCs com maior défice comercial.....	105
Quadro 11.3 – Agrupamentos por produtos: relação comercial e taxa de cobertura	109
Quadro 11.4 – Indicador de comércio intra-sectorial - principais produtos	111
Quadro 11.5 – Estrutura sectorial das exportações.....	115
Quadro 11.6 – Estrutura sectorial das importações	116
Quadro 11.7 – Preço médio de importações e exportações	124
Quadro 11.8 – Quantidade e valor das exportações e importações, para produtos, com elevado crescimento de preço médio em 2002	126
Quadro 11.9 – 10 NC com maiores valores de importações.....	127
Quadro 12.1 – Peso das empresas espanholas por NUTS II.....	133
Quadro 12.2 – Peso das empresas espanholas por NUTS III	134
Quadro 12.3 – 20 concelhos com maior peso de empresas espanholas.....	137
Quadro 12.4 – 20 concelhos com maior número de empresas espanholas	138

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 9.1: Evolução do desempenho por stock	61
Gráfico 9.2: Evolução do IDE fluxo em percentagem da FBCF.	64
Gráfico 9.3: Evolução do IDE stock em percentagem do PIB	65
Gráfico 10.1: Evolução agregados macroeconómicos.....	69
Gráfico 10.2: Evolução IDE	70
Gráfico 10.3: IDE em percentagem do PIB.....	72
Gráfico 10.4: IDE em percentagem da FBCF.....	72
Gráfico 10.5: Posição líquida valores acumulados do período 1996-2002.....	79
Gráfico 10.6: IDE bruto, acumulado entre 1996 e 2002.....	85
Gráfico 10.7: Desinvestimento Directo de Espanha, acumulado entre 1996 e 2002	85
Gráfico 10.8: IDE líquido.....	86
Gráfico 10.9: Desinvestimento directo de Espanha em Portugal (DDE).....	87
Gráfico 10.10: Investimento directo bruto de Espanha em Portugal (IDE Br).....	87
Gráfico 10.11: Investimento Directo Líquido de Espanha em Portugal (IDE Liq)	88
Gráfico 10.12: IDE líquido de Espanha em Portugal, estrutura por CAE	93
Gráfico 10.13: IDE bruto de Espanha em Portugal, estrutura por CAE	93
Gráfico 10.14: Desinvestimento directo de Espanha em Portugal, estrutura por CAE	94
Gráfico 10.15: IPE por tipo de Operação (valores acumulados de 1996-2002)	94
Gráfico 10.16: IDE por tipo de Operação (valores acumulados de 1996-2002).....	95
Gráfico 10.17: Estrutura do IDE liq (%)	95
Gráfico 10.18: Estrutura do IDE Br (%).....	96
Gráfico 10.19: Estrutura do DDE (%)	96
Gráfico 11.1: Saldo Comercial	101
Gráfico 11.2: Evolução da taxa de cobertura.....	106
Gráfico 11.3: NCs por intervalos de taxa de cobertura (comércio intra-sectorial)	110
Gráfico 11.4: Termos de troca superiores a 1	120
Gráfico 11.5: Termos de troca superiores a 1 (em %)	120
Gráfico 11.6: Indicador de Diferenciação Qualidade	121

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 9.1: valores globais dos fluxos de entrada e saída de IDE59

Tabela 9.2: os fluxos de Portugal e Espanha no total mundial (%)59

Tabela 9.3: Evolução do “inward FDI performance index” para Portugal e Espanha.....60

Tabela 9.4: Tipologia com índice potencial e índice desempenho62

Tabela 10.1: IDE sobre PIB, FBCF e VAB.....71

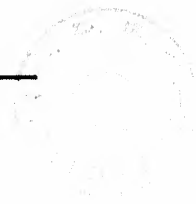
Tabela 10.2: Posição líquida entre Portugal Espanha (IPE liq-IDE Liq).....75

Tabela 10.3: Posição líquida Portugal Espanha (IPE br-IDE br).....76

Tabela 10.4: Taxa de cobertura Portugal Espanha (IPE br/IDE br).....82

ÍNDICE DE SIGLAS

CAE	- Classificação das Actividades Económicas
DDE	- Desinvestimento Directo Estrangeiro
EMN	- Empresa Multinacional
FBCF	- Formação Bruta de Capital Fixo
FDI	- <i>Foreign Direct Investment</i>
FMI	- Fundo Monetário Internacional
HO	- Hecksher-Ohlin
I&D	- Investigação e Desenvolvimento
IDE	- Investimento Directo Estrangeiro
INE	- Instituto Nacional de Estatística
IPE	- Investimento de Portugal no Exterior
M	- Importações
Mi	- Importações do sector <i>i</i>
NC	- Nomenclatura Combinada
NUTS	- Nomenclatura das Unidades Territoriais Estatísticas
OCDE	- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
OLI	- <i>Ownership advantage, Location, Internalization</i>
PIB	- Produto Interno Bruto
PII	- Posição de Investimento Internacional
SEC	- Sistema Europeu de Contas
UE	- União Europeia
UNCTAD	- United Nations Conference on Trade and Development
VAB	- Valor Acrescentado Bruto
X	- Exportações
Xi	- Exportações do sector <i>i</i>



aos meus Pais,

ao Filipe.

pelo
amor,
dedicação,
e paciência.

1. INTRODUÇÃO E ESTRUTURA DO TRABALHO

1.1 INTRODUÇÃO E OBJECTIVO

O objectivo deste trabalho é analisar o mito da invasão espanhola na actividade económica portuguesa, longe dos fantasmas de Olivença e do espírito nacionalista de Aljubarrota.

A presente tese de mestrado visa, assim, contribuir para um retrato empírico da realidade portuguesa, avaliando a presença espanhola em Portugal, através das importações e do investimento directo estrangeiro.

Seguindo a estrutura de outros trabalho desenvolvidos na área da estratégia empresarial, gestão industrial e economia internacional, pretende-se inovar o estudo com a análise de anos mais recentes, apresentando uma perspectiva conjugada de comércio internacional e de investimento directo estrangeiro, recorrendo também a dados de empresas portuguesas com capital espanhol e empresas espanholas com representação permanente em Portugal.

Neste tipo de análises, é tradicional ter-se uma perspectiva com pendor bilateral (no sentido de analisar mais equitativamente, a presença de Portugal em Espanha e Espanha em Portugal). Tal não é a postura deste trabalho. Pontualmente, serão feitas análises de Portugal para Espanha (quando se considerar pertinente ou relevante), mas numa perspectiva de complementar informação. Analisa-se a dimensão, importância relativa e prioridades da intervenção nas empresas espanholas em Portugal, assim como o peso e destino das importações, na referida perspectiva conjugada de comércio internacional e investimento directo estrangeiro.

A condução deste estudo visa responder à questão “onde estão os espanhóis”. A resposta a esta pergunta será procurada eminentemente através do estudo de onde investem, o que Portugal importa de Espanha, e qual a localização geográfica das empresas com capital espanhol. Tudo isto terá uma perspectiva subjacente de analisar o seu peso relativo, *i.e.*, no fundo, ir comprovando a significância da análise.

Tenta-se assim contribuir para um conhecimento mais profundo de uma realidade amplamente comentada e para uma discussão séria e credível da importância da presença espanhola na actividade económica portuguesa.

1.2 ESTRUTURA DO TRABALHO

Este trabalho tem duas partes: a primeira, eminentemente teórica, e, a segunda, empírica. O horizonte temporal é de 1996 a 2002, revestindo-se assim o estudo de particular actualidade.

A primeira parte consiste em:

- i. Contextualização: é importante contextualizar o ambiente económico e concorrencial onde ocorre o estudo, em particular explicando a influência do fenómeno da globalização, do mercado único e do mercado ibérico (cap. 2).
- ii. Após contextualizar o trabalho, apresenta-se uma breve introdução à parte teórica, explicitando as perspectivas adoptadas (cap.3).
- iii. No cap. 4 apresenta-se a parte teórica sobre o comércio internacional e, no cap. 5, teorias de investimento internacional. Ambos os capítulos têm uma perspectiva evolutiva e de base de explicação e interpretação para a parte empírica.
- iv. Com que motivação surge a internacionalização? De que formas se reveste? Que vantagens ou desvantagens decorrem das formas de operar nos mercados internacionais? As respostas a estas perguntas são tratadas no cap. 6.
- v. No cap. 7 começa-se a restringir a análise a Portugal. Partindo-se dos conceitos e aspectos positivos e negativos associados ao IDE, elabora-se uma revisão de alguns estudos sobre o IDE em Portugal, com importantes contributos complementares a este trabalho.
- vi. O cap. 8 termina a parte teórica com a conceptualização e interpretação dos indicadores de comércio internacional, a serem utilizados posteriormente na parte empírica.

A parte empírica está dividida em quatro partes:

- i. Analisa-se numa perspectiva global, com base em dados estatísticos da UNCTAD, os fluxos e stocks de IDE em Portugal, Espanha e mundo, inferindo-se sobre a capacidade portuguesa para atrair IDE. Compara-se Portugal e Espanha e a sua situação, em termos de IDE, no mundo. (cap. 9)
- ii. Com base nos dados do Banco de Portugal, analisa-se no cap. 10, o IDE de Espanha em Portugal, nomeadamente a evolução do peso do IDE, e calcula-se um conjunto de indicadores de modo a concluir a evolução destino e forma do IDE espanhol.
- iii. Proceda-se, no cap. 11, à análise do comércio internacional (importações e exportações) entre Portugal e Espanha. Utilizam-se dados do INE e, com base nos indicadores anteriormente explicados, estuda-se o peso das importações originárias de Espanha, produtos dominantes e sua evolução, além de outros indicadores, tais como taxas de cobertura e diferenciação de qualidade.
- iv. No cap. 12, com base no universo das empresas espanholas em Portugal, do ICEP e da Coface-Mope, estuda-se a dispersão geográfica da presença espanhola.

Para finalizar este trabalho serão focadas as principais conclusões, anteriormente obtidas, mas de uma forma integrada e consistente, ficando patente os diversos elos de ligação do trabalho, na inicialmente referida “perspectiva conjugada”. Assumindo que será comprovada a sua importância na actividade económica, tentar-se-á responder à interrogação inicial: “onde estão os espanhóis?”, *i.e.* onde investem, para onde exportam, onde se localizam.

2. CONTEXTO: A GLOBALIZAÇÃO, O MERCADO ÚNICO E O MERCADO IBÉRICO

O fenómeno crescente da internacionalização tem de ser contextualizado numa perspectiva abrangente do comumente designado de fenómeno de globalização, da crescente liberalização das trocas comerciais e abertura de mercados e expansão da cooperação entre empresas.

Os fluxos internacionais são potenciados por (Simões,V; 1993):

- diminuição dos custos de transporte;
- diminuição dos custos de comunicação;
- crescente diminuição de barreiras de circulação, de bens, serviços, pessoas e capitais;
- existência de mercado global, pelo lado da oferta e da procura (por exemplo, no lado da oferta a existência de empresas multinacionais ou redes de produção, e no lado da procura por exemplo o facto da segmentação ser feita cada vez menos com base regional);
- redes de informação e transmissão de dados à escala planetária;
- elevada capacidade de circulação de capitais, com globalização de actividades bancárias e financeiras ;
- globalização da capacidade de inovação tecnológica e circulação de conhecimento.

Em Portugal, acresce a todo este processo a adesão à UE, com impacto profundo da livre circulação e do estabelecimento do Mercado Único.

Além de intensificar fortemente os fluxos internacionais, há um impacto profundo na capacidade empresarial e necessidade de esta se adaptar a novos padrões de concorrência e competitividade.

Dentro deste âmbito, é especialmente pertinente analisar a relevância da inserção e particularidade da Península Ibérica, que faz com que se fale também no Mercado Ibérico, e a consciência da periferia geográfica ocupada por Portugal.

Não sendo este o objecto desta tese, interessa focar brevemente esta realidade, devido a:

- uma contextualização genérica da temática, nomeadamente das tendências evolutivas e ambiente concorrencial;
- a consciência das condições de partida diferenciadas na relação Portugal para Espanha vs Espanha para Portugal.

De facto, com o mercado único, a capacidade *a priori* da empresa portuguesa face à empresa espanhola é completamente diferenciada. Desde logo, pela dimensão da empresa e pela dimensão do mercado. A capacidade de estímulo de um mercado maior como o espanhol, a maior diversidade deste e, pelo efeito dimensão da procura, a maior capacidade de especialização, faz com que seja estruturalmente muito diferente, e à partida negativo para Portugal, o confronto competitivo com Espanha.

É inserido nesta realidade socio-política-económica que serão analisadas as relações económicas Portugal-Espanha, numa óptica de avaliação do peso da presença espanhola na economia portuguesa, analisado nas referidas perspectivas conjugadas de comércio internacional e investimento directo estrangeiro.

3. ABORDAGEM TEÓRICA

Ao estudar o comércio internacional e o investimento internacional, esta tese enquadra-se numa realidade abrangente, denominada de internacionalização.

Quando se está perante fenómenos de internacionalização, das primeiras grandes distinções nas ópticas a adoptar são as dicotomias macro-micro e *inward-outward*. Na dicotomia micro-macro está-se perante a óptica nacional (macroeconómica) e empresarial (microeconómica). Quanto à dicotomia *inward-outward* está-se perante actividade “de fora para dentro” (importações, aquisição de tecnologia, investimento directo estrangeiro) vs “de dentro para fora” (exportações, contratos de assistência técnica no estrangeiro, *licensing-out*, investimento directo no estrangeiro) (Simões, 1997).

Tal como afirmado por Duran (1995), a “internacionalização de uma empresa está relacionada intimamente com os factores de competitividade de um país e com a rivalidade ou as reacções existentes nos mercados”¹.

De facto, para uma empresa se poder internacionalizar, não basta querer. Tem de ter capacidade, competências específicas e distintivas. Ser capaz de fazer algo novo, algo melhor, ou mais barato, ou seja tem de ser competitiva.

A abordagem teórica que irá ser feita de seguida tem duas perspectivas complementares, que servirão de fundamento para a parte empírica.

Em primeiro lugar ter-se-á noções de comércio internacional e referências teóricas. O critério será, além duma perspectiva evolutiva, o de fornecimento de instrumentos essenciais para a compreensão da realidade estudada, e em concreto para a interpretação dos indicadores utilizados.

O capítulo seguinte debruçar-se-á sobre as teorias de investimento internacional centrado nas questões de IDE.

¹ O conceito de competitividade será formalizado adiante.

Ambas as abordagens poderiam ser mais exaustivamente tratadas, assim como se assume desde logo que a análise em termos de autores será sempre contingente. O critério de selecção foi tentar adequar uma abordagem evolutiva, actualizada e centrada nos conceitos que permitam compreender e interpretar a realidade estudada.

4. COMÉRCIO INTERNACIONAL

O comércio internacional tem crescido nas últimas décadas a ritmos bastante elevados, inculindo novas características e novos modos de operar na economia mundial. Há, paralelamente, a respectiva reformulação teórica.

A reflexão teórica sobre o comércio internacional procura responder a três problemáticas (Fontoura, P; 1997):

1. o que leva um país a exportar uns produtos e importar outros, e que mecanismos económicos explicam e resultam da especialização que ocorre e da divisão internacional de trabalho;
2. como se estabelece o mecanismo de formulação de preços internacionais;
3. que consequências advém do comércio internacional.

O primeiro autor relevante neste contexto, é o teórico clássico Adam Smith (1776). Com ele nasceu o conceito de vantagem absoluta, que defendia que um país detém vantagens absolutas na produção de um bem, face a um outro país, se detiver uma produtividade média do factor trabalho superior ao produzir esse bem.

Nessas condições, o comércio tem lugar e é mutuamente vantajoso se cada país se especializar na produção dos bens onde detém vantagens absolutas.

A teoria de Adam Smith foi aprofundada por David Ricardo (1815) com a teoria das vantagens comparativas. Segundo Ricardo, não era necessário que o comércio fosse mutuamente vantajoso, sendo suficiente que houvesse vantagem comparativa ou relativa.

John Stuart Mill introduz a “lei da procura recíproca”, que sintetiza que a relação de troca depende da força recíproca da procura de cada país, ficando em maior vantagem o país que tiver menor propensão a consumir bens estrangeiros, e maior propensão a consumir bens nacionais.

Hechscher (1919) e Ohlin (1933) (H.O.) deram um contributo importante para a compreensão do comércio internacional, com a teoria da dotação relativa de factores. Esta acrescenta, em primeiro lugar, o factor capital e, mais tarde, o capital humano ao anteriormente isolado factor trabalho. Sendo assim, cada país tem um determinado factor abundante e exportará bens nos quais utiliza intensivamente esse factor abundante, pois será nesses bens que deterá vantagens comparativas. Um sector tem uma vantagem comparativa face a outro quando tem vantagem no factor custo; sendo assim, ao ser medida em termos de custos relativos, a vantagem comparativa está intrinsecamente relacionada com a oferta relativa de factores (a “abundância relativa”).

Esta vantagem está associada a países menos desenvolvidos por ser a vantagem que conseguem explorar (e não a diferenciação), e por basearem as trocas comerciais em comércio intersectorial (tipicamente com termos de troca desfavoráveis por exportarem matérias-primas ou produtos com pouco valor acrescentado). Por oposição, o comércio intra-sectorial está associado a países desenvolvidos, estando relacionado com a diferenciação de produto.

Retomando o modelo de Hecksher-Ohlin, este foi posteriormente desenvolvido e aprofundado, nomeadamente com os trabalhos de Stolper (1941) e Samuelson (1948 e 1949) e o resultante “teorema da igualização dos preços de factores”. Este teorema explica que tanto os preços absolutos como os preços relativos dos factores tornam-se iguais na presença de livre comércio, quando dois países estão em intercâmbio mútuo, livre e exclusivo. O livre comércio seria assim um substituto da mobilidade internacional de factores.

Leontieff (1953) tentou testar o modelo H.O. e chegou ao conhecido “Paradoxo de Leontieff”: ao testar se um país relativamente abundante em capital exporta bens intensivos em capital e importa bens intensivos em trabalho, chegou à evidência empírica contrária, contradizendo assim a teoria.

A explicação encontrada fundamenta-se na heterogeneidade internacional do trabalho, e, apesar de muito criticado, Leontieff provocou uma multiplicidade de formulações teóricas.

Na década de 60, Lindner foi marcante, nomeadamente no reflexo das tendências de desenvolvimento do comércio intra-ramo. Considerou que o comércio internacional está relacionado com vantagens comparativas e, mais concretamente, considera que o comércio de produtos industriais se desenvolve entre países com dotações factoriais semelhantes e o comércio não seria, assim, um substituto da mobilidade de factores. Em contrapartida, o comércio de produtos primários pode-se explicar pela diferente dotação de factores.

Lindner considera que a vantagem comparativa no comércio de produtos industriais tem origem na procura interna do bem de exportação – a “procura representativa”. Segundo este autor, prévio à exportação, o bem tem de ser alvo de uma procura interna forte, que constitui um estímulo, por exemplo, à inovação e às economias de escala.

Segundo o autor, as disparidades entre realidades económicas entravam o comércio, enquanto que as semelhanças o estimulam. Apesar de diversas críticas e dúvidas sobre a aplicabilidade, adequa-se à realidade dos países desenvolvidos e, inclusivamente, “às situações em que as empresas se esforçam por responder nos mercados aos desejos de diferenciação por parte dos consumidores”. (Fontoura, P; 1997).

Johnson propôs-se a melhorar o modelo de H.O. através: do alargamento do conceito de capital, da consideração dos custos de transporte e da inclusão da transferência de produção e conhecimento. Contudo, continua a ser uma análise parcial, fortemente empírica e que continua a depender das vantagens comparativas.

Surgiram diversas teorias (teoria das vantagens comparativas relativas, teoria da heterogeneidade factorial, teoria da diferença tecnológica ou teoria das unidades activas, por exemplo), com contribuições ao nível das implicações de diferenças factoriais, sobre o que atesta a evidência do comércio intra-ramo, a contribuição do papel das diferenças tecnológicas e papel da inovação, etc.

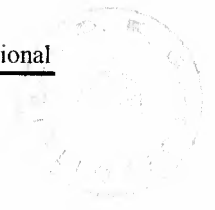
Mas, como marco final a salientar nesta revisão, está Krugman, pela problemática da geografia económica.

Antes disso, Krugman (1979) e Lancaster (1980) referem para a teoria de comércio intra-sectorial que o comércio dentro da mesma indústria é explicado, pelo lado da oferta, pelas economias de escala e diferenciação do produto e, pelo lado da procura, pelas preferências dos consumidores. Posteriormente, Helpman e Krugman(1985) defendem que, quanto maior a dotação relativa diferenciada de factores, maior a presença de comércio inter-ramo. Por outro lado, quanto mais aproximada for a dotação factorial, mais forte será o comércio intra-ramo.

Estas análises são contingenciais e Krugman em 1990 “orienta-se progressivamente para um quadro analítico diferente – o da localização das actividades económicas – que remete para a problemática da economia regional ou da geografia económica...A análise de Krugman procura essencialmente compreender a razão pela qual a actividade económica não aparece em dois lugares distintos de um qualquer país, mas, ao contrário se reparte em pólos fortemente especializados. A explicação destas localizações particulares faz apelo aos rendimentos crescentes que são supostos produzirem a irreversibilidade das vantagens que, à partida, eram transitórias.

As consequências em termos de comércio internacional são imediatas: a especialização internacional é uma consequência das especializações locais; os fluxos comerciais emanam de lugares específicos que são as regiões.” (Fontoura, P; 1997).

Sendo assim, os fluxos comerciais entre os países desenvolvidos e, nomeadamente, os fluxos comerciais entre países europeus, terão tendência a ser inter-ramo em vez de intra-ramo. Contrastar-se-á na prática neste trabalho se tal assim sucede na análise Portugal-Espanha.



5. TEORIAS DE INVESTIMENTO INTERNACIONAL

Segundo Root (1978) (Fontoura, P; 1997), uma teoria de IDE deverá responder a três questões:

1. Porque investem as empresas no estrangeiro?
2. Como conseguem concorrer com empresas locais, conhecedoras do mercado?
3. Porquê produzir ou instalar no estrangeiro, face à opção de exportar ou licenciar?

Ir-se-á aprofundar neste capítulo as teorias que procuram responder a estas questões.

Desde logo, para a primeira questão, teremos o modelo neoclássico e as teorias de localização; para a segunda questão, abordagens recorrendo a imperfeições de mercado e ao deter de capacidades específicas; para a terceira questão, teorias de internalização. Mais recentemente, temos teorias com uma abordagem holística, tentando conciliar as três questões. Mas pelo carácter dinâmico das formas de investimento e internacionalização e pela caracterização de todo o ambiente concorrencial global, é natural que o poder explicativo das teorias fique por vezes aquém do desejado e que se tenham também de rever, com base em novas tendências. É disso exemplo as tendências recentes de cooperação internacional, que fazem com que as teorias de IDE tenham de contemplar novas facetas.

*

*

*

Antes de desenvolver estas teorias e tentar por consequência avançar na explicação daquelas questões, é pertinente contextualizar os âmbitos de análise que se poderão adoptar.

Sendo assim, as abordagens ao Investimento Internacional podem desde logo dividir-se em abordagens com macroeconómicas, mesoeconómicas e microeconómicas.

Na abordagem macroeconómica, a unidade de análise é o país e trata por exemplo das acções do estado como determinante dos fluxos de IDE, *i.e.*, por exemplo ao nível da caracterização de recursos e de incentivos (dos quais os fiscais são o exemplo mais comum).

Encontram-se nesta abordagem as Teorias de Comércio Internacional e de Desenvolvimento Económico.

A abordagem microeconómica, ao ter como unidade de análise a empresa, confunde-se muitas vezes com “teoria de empresa multinacional”.

A perspectiva mesoeconómica é um patamar intermédio em que o investimento internacional é analisado ao nível de indústrias ou agrupamento de empresas e suas interações, e tem nos seus fundamentos a Economia Industrial, na Teoria de Jogos e Teorias de Inovação.

Após esta primeira distinção, temos um contexto teórico de concorrência perfeita e concorrência imperfeita. A primeira, como será visto de seguida, terá um poder explicativo reduzido, sendo que o postulado teórico analisado (que nunca o poderá ser de uma forma exaustiva) será num contexto de “imperfeição”: concorrência imperfeita e imperfeições de mercado.

*

*

*

Como anteriormente explicado, algumas das teorias seguintes serão sucintamente abordadas, pela menor relevância para a parte empírica do trabalho, e tentar-se-á focar apenas os aspectos centrais, para se salientar e desenvolver a realidade do IDE em Portugal.

5.1 A TEORIA CLÁSSICA, NEOCLÁSSICA E A CONCORRÊNCIA PERFEITA

Até a década de 60, o IDE era visto como parte do movimento internacional de factores, explicado pelo facto dos países deterem diferentes dotações de capital e,

como tal, este ter um valor marginal diferente. No processo de arbitragem de mercado, o capital deslocar-se-ia tal como os restantes factores. Tal movimento enquadrar-se-ia no modelo de equilíbrio geral, próprio da doutrina neoclássica.

*

*

*

Não havendo explicações adicionais, o IDE não é enquadrável ou explicável pela teoria neoclássica.

Diversos autores têm apontado as incoerências ou insuficiências de conciliar a explicação do IDE nestas teorias (Moraes, H.; 1993):

- são teorias de equilíbrio geral, estáticas e com vantagens comparativas não transponíveis;
- pelas hipóteses de homogeneidade e identidade de produto, não se contemplam as inovações e alterações tecnológicas, esvaziando de sentido o IDE;
- a teoria clássica de comércio internacional procura explicar o porquê da exportação e importação de produtos, não deixando espaço para a explicação do IDE.

Sendo assim, a explicação do IDE dever-se-á explicar num contexto de concorrência imperfeita.

5.2 AS VANTAGENS DE PROPRIEDADE, LOCALIZAÇÃO E INTERNALIZAÇÃO. A ABORDAGEM ECLÉTICA E O PARADIGMA OLI.

5.2.1 Vantagens de propriedade

A decisão de IDE implica custos específicos, facto que faz distinguir as empresas que optam por este tipo de investimento e as empresas locais. São exemplo destes custos: custos de transporte, custos de comunicação, diferenças culturais, organizacionais, desconhecimento político-legal e menor conhecimento do mercado consumidor.

Segundo Hymer, a empresa irá rentabilizar as suas vantagens, que serão devidas a conhecimentos (tecnológicos, organizacionais, de mercado ou de capital humano), direitos de propriedade (patentes, marcas), capacidade produtiva (economias de escala, diferenciação de produto, acesso a *inputs*), ou vantagens de carácter institucional.

Sendo assim, uma empresa decidirá por IDE quando as vantagens específicas que detiver propiciarem ganhos superiores aos referidos custos.

Caves (1971) defende que o IDE deverá ser explicado à luz da economia industrial, por oposição aos movimentos internacionais de capitais.

Apesar de diversas tentativas para identificar as vantagens específicas mais relevantes, na prática releva-se que tais vantagens divergem bastante entre empresas, indústrias e países.

5.2.2 Vantagens de localização

Desde logo, ao abordar a questão da localização, pode-se adoptar duas ópticas (Caetano, J.; 1997): a óptica das vantagens de localização do país de origem ou no país de destino.

Enquanto que na primeira é pertinente analisar o que leva as empresas que aí operam a desenvolver vantagens de propriedade, de modo a se poderem internacionalizar, na segunda teremos o que leva as empresas a localizarem-se nesses locais. É sobretudo nesta segunda óptica que o IDE se detém.

Vernon (1966) desenvolveu uma teoria marcante para a análise do IDE: tentando conciliar o comércio com o investimento, e numa visão a incorporar um processo cronológico de tecnologia e inovação, Vernon concebe o IDE como rentabilização empresarial de bens em fase de maturidade, rentabilização essa feita no exterior.

A teoria de ciclo de vida de produto, enquadrada nas teorias de localização, foi desenvolvida por Vernon (1966) e Hirsh (1967).

Numa primeira fase, os bens são produzidos em países desenvolvidos tecnologicamente, havendo um estímulo à inovação pela “procura exigente e sofisticada dos mercados mais próximos (Vernon) e pelo elevado custo de mão-de-obra associado à sua maior qualificação” (Fontoura, P.; 1997). Nesta fase, a forma de penetrar no mercado exterior é a exportação.

Numa segunda fase, ao se avançar no ciclo de vida do produto em direcção à maturidade, aumenta o investimento no exterior em países desenvolvidos, onde a procura pelo produtos aumentou.

Na terceira fase, observa-se deslocalização de certas actividades para países menos desenvolvidos, sobretudo procurando mais reduzidos custos de mão de obra, dentro de uma lógica de divisão internacional da produção e de padronização do produto.

Segundo Hennart (1982), não sendo uma teoria abrangente para explicar o IDE, tem um bom poder explicativo para casos concretos, como o de investimentos americanos na década 60 e 70.

Tem também o mérito de pela primeira vez integrar na análise a dimensão temporal (Caetano, J; 1997).

Em reformulação à sua teoria inicial, Vernon (1971) conjuga-se com Hymer, relacionando a estrutura de mercado em que a empresa está inserida e relacionando o ciclo de vida do produto com o tipo de oligopólio (que poderá ser: inovador, maduro ou envelhecido).

A conjugação destas duas dimensões determinará a abordagem da empresa ao mercado externo (Caetano, J.; 1997).

De novo esta abordagem encontra aderência à evidência empírica, já que se encontraram relações entre fluxos de IDE e formas de protecção não tarifária.

Em 1972, Wells considera que, a longo prazo, os padrões de especialização comercial irão de encontro às conclusões de Heckscher-Ohlin (teoria da proporção de factores).

Sucintamente, e segundo Hood e Young (1979), para analisar o IDE dever-se-á ter em conta quatro factores de localização principais: custos dos *inputs*, marketing

(dimensão, crescimento, distribuição), barreiras comerciais e políticas governamentais.

Não poderá ser esquecido que a importância dos factores de localização foram e são fortemente afectados pela evolução em termos de globalização das actividades, de comunicação e transporte. Por um lado, novos factores afectaram irreversivelmente a localização do IDE e, por outro, factores tradicionais de localização terão deixado de o ser. Tudo isso tem de ser levado em conta, a par das sempre pertinentes diferenças ao nível sectorial.

5.2.3 Vantagens de internalização.

A Teoria da Internalização tem como seu precursor Coase (1937) que formaliza que as empresas internalizam transacções, por oposição à transacção no mercado. Se os custos de transacção forem superiores aos custos de coordenação, então, ocorrerá a internalização.

Buckley e Casson (1976) aplicam o conceito e sistematizam-no ao IDE e a empresas multinacionais: ocorrerá IDE quando os benefícios da exploração e controlo directo, *i.e.*, os benefícios da empresa explorar internamente as vantagens de propriedade, excederem os de comércio externo (exportação).

Hymer analisa a internalização como a capacidade das multinacionais para utilizar as barreiras à entrada e outras formas de poder monopolístico, ou, dito de outra forma, será a detenção de vantagens monopolísticas que potenciam o gerar de IDE. Estas vantagens monopolísticas traduzem-se em recursos (conhecimentos e capacidades) transferíveis internamente.

Há dois aspectos importantes a ter em conta. Em primeiro lugar, e referente às vantagens monopolísticas: haverá “um confronto” entre as vantagens específicas que a empresa detém e que permite criar a referida vantagem, e que gera inicialmente barreiras à entrada. Numa segunda fase, porém, quando entra em mercados externos, a transferência destas vantagens não é nem automática nem linear: existem outros tipos

de barreiras à entrada que a empresa vai enfrentar, que não apenas de tipo aduaneiro ou tarifário, mas decorrente do não conhecimento e não proximidade dos mercados.

Um segundo aspecto a notar é que diversos autores apontam que, pelo desenrolar desta teoria, mais do que uma teoria de internalização, esta se torna uma teoria de concorrência oligopolística, aplicada às empresas multinacionais.

Existem duas áreas predominantes de vantagens de internalização numa empresa multinacional: transferência de *know how* e transacções de produtos intermediários.

Como exemplo de vantagens ao nível das transacções de produtos intermediários (Fontoura, P.; 1997) tem-se: aprovisionamento de *inputs* especializados, discriminação de preços, concentração de poder de mercado, redução de incerteza nas transacções e redução de imperfeições diversas e ajustamento de preços de transferência.

Como exemplos de vantagens ao nível da transferência de *know how* podem-se apresentar: técnicas de gestão, técnicas de comercialização e desenvolvimento de produto.

Neste contexto, é possível fazer uma análise custo-benefício, comparando os custos associados à internacionalização (como por exemplo administrativos, comunicação, custos derivados do desconhecimento do mercado local), face às vantagens decorrentes da internalização numa empresa multinacional. Contudo, se teoricamente esta abordagem é admissível, a concretização empírica é difícil, dificultando a comprovação da teoria.

Apesar de acrescentar capacidade explicativa ao crescimento e desempenho de uma empresa, esta teoria só por si tem pouco poder explicativo para a decisão da internacionalização e IDE. Note-se que a decisão de IDE e da exploração das vantagens não decorre simplesmente de uma análise custo-benefício, mas também da estratégia de crescimento da empresa e da própria via de penetração de mercado.

No seguimento desta questão e relacionado com as possibilidades de transferência tecnológica (por exemplo venda de licenças ou aquisições de empresas), Cantwell (1991) argumenta que as empresas de grande dimensão internalizam operações

tecnologicamente complexas e que tal tende a reforçar a sua capacidade competitiva e elevar as próprias barreiras à entrada. Por frequentemente serem tecnologias dificilmente transferíveis e frequentemente substituíveis, o facto de se possuir tais conhecimentos intangíveis faz com que estes tenham uma valorização interna à empresa, e dificilmente valorizáveis para o exterior.

Esta argumentação poderá explicar o fenómeno de empresas de grande dimensão adquirirem pequenas empresas de alta tecnologia (normalmente estrangeiras) (Caetano, J; 1997).

Pelo conceito de acumulação tecnológica explicar-se-ia alguns processos de internacionalização, mas não se avança na identificação das actividades passíveis de economias de internalização, nem na determinação de uma dimensão óptima duma organização para aproveitar tais economias (Caetano, J; 1997). É também difícil conseguir medir as economias de internalização.

Sendo assim, de novo, esta formulação teórica, e em concreto o conceito de acumulação tecnológica, avança na explicação de determinados fenómenos, mas não pode ser tida como um modelo ou justificação geral de IDE, além da referida difícil constatação empírica.

5.3 TEORIA ECLÉTICA

Dunning (1981 e 1988) procurou elaborar uma teoria geral de internacionalização, desenvolvendo a Teoria Eclética. Ao tentar responder às três questões iniciais, referidas no início deste capítulo, agrupou diversas teorias parciais e dispersas, articulando as vantagens de propriedade, internalização e localização.

Esta teoria é também conhecida como Paradigma OLI (*ownership advantage – location – internalization*).

Sendo assim, Dunning considera que para haver IDE, deverá ocorrer o seguinte ao nível da empresa:

1. a empresa terá de deter uma vantagem específica (*ownership advantage*);

2. assumindo esta vantagem de propriedade, a empresa a rentabilizará internalizando actividades (*internalization*);
3. é necessário explorar a vantagem específica em associação com os factores de localização do mercado receptor (*location*).

Por exemplo, aquando da explicação das vantagens de internalização, foi referida a dificuldade de constatação ou medição empírica. Contudo, de um ponto de vista do modelo eclético de Dunning, a sua coerência global aumenta, assim como a capacidade explicativa.

A importância relativa de cada uma das vantagens é diversificada consoante o caso tratado, tem diversas manifestações ou influências na determinação de via de penetração no exterior e diverge consoante o nível de abordagem feita, por exemplo ao nível do país, indústria ou empresa, casos estes que serão analisados de seguida.

Conforme referido, para este autor, o IDE ocorrerá quando se reunirem os três tipos de vantagens, que poderão ter as seguintes concretizações (não exaustivo):

Quadro 5.1 – Vantagens de multinacionalização

Vantagens de Propriedade (O) (concorrência imperfeita)	Vantagens de Localização (L) (vantagem do país de acolhimento)	Vantagens de Internalização (I) (organização da empresa)
▪ Propriedade Tecnológica	▪ Diferenças no preço dos <i>inputs</i>	▪ Redução dos custos de transacção
▪ Dimensão, economias de escala	▪ Qualidade dos <i>inputs</i>	▪ Protecção do direito de propriedade
▪ Diferenciação de produto	▪ Custos transporte e comunicação	▪ Redução da incerteza
▪ Dotações específicas (trabalho, capital, organização)	▪ Distância física, língua, cultura	▪ Controlo da oferta
▪ Acesso aos mercados, factores e produtos	▪ Distribuição espacial dos <i>inputs</i> e mercados	▪ Controlo das vendas
▪ Multinacionalização anterior	▪ ...	▪ Ganhos estratégicos

Fonte: Fontoura, P;(1997), baseado em Dunning (1988) e Mucchielli, (1991)

Mas poderá haver um ou dois tipos de vantagens, não estando reunidas as três. Sendo assim, ocorrerá uma diferente opção de penetração no exterior, que será adoptada segundo o tipo de vantagem:

Quadro 5.2 – Vias de penetração no exterior – teoria eclética

Via penetração no exterior	Propriedade	Tipo de Vantagem Internalização	Localização
IDE	+	+	+
Exportação	+	+	-
Venda de Licenças	+	-	-

Fonte: Fontoura, P; (1997), baseado em Dunning (1988)

Cada um dos tipos de vantagem pode ser analisada na perspectiva micro, meso e macro, i.e, empresa, indústria e país, respectivamente, já que todos os tipos de vantagem são influenciados a três níveis. É natural contudo, pela própria definição, que haja preponderância de uns sobre outros, consoante a vantagem em causa (por exemplo, a indústria será mais preponderante para as vantagens de propriedade).

Quadro 5.3 – Influências sobre as vantagens de multinacionalização

	País	Indústria	Empresa
Propriedade	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dotação factorial, dimensão e características do mercado ▪ Políticas governamentais (inovação, concorrência, IDE,...) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tecnologia e diferenciação dos produtos ▪ Economias de escala ▪ Acesso aos <i>inputs</i> ▪ Natureza das inovações 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dimensão ▪ Políticas de diversificação, inovação e I&D ▪ Comportamento de risco
Localização	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Distância entre mercados ▪ Protecçãoismo ▪ Políticas governamentais para o IDE 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Localização dos recursos ▪ Custos de transporte ▪ Protecçãoismo e outras políticas sectoriais ▪ Natureza da concorrência e da indústria quanto à localização (livre ou não) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estratégias de implantação ▪ Experiências de IDE ▪ Posicionamento no ciclo do produto ▪ Organização centralizada vs descentralizada ▪ Gosto pelo risco
Internalização	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diferenças estruturais dos mercados nacional e estrangeiro ▪ Infraestruturas do país de destino ▪ Políticas governamentais a favorecer internalização 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Necessidade de controlar o aprovisionamento ▪ Possibilidade de acordos contratuais 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Modos de organização e controlo ▪ Aptidão ao crescimento e à integração vs recurso a subcontratação, venda de licenças...

Fonte: Fontoura, P; 1997, baseado em Dunning (1988) e Mucchielli (1991)

Ietto-Gillies (1992) são uns dos críticos de Dunning, ao considerarem que o seu modelo é descritivo e não explicativo.

Os defensores do modelo, em contrapartida, valorizam o seu carácter sistémico e abrangente.

5.4 OUTROS MODELOS

5.4.1 Teoria sintética

A partir dos anos 80 começaram a surgir novas formas de investimento como acordos de cooperação, criação de filiais comuns e acordos de cooperação interempresas.

Segundo Dunning (1984) estas novas formas de investimento ocorrem devido ao desenvolvimento económico dos países receptores de IDE (melhorando a eficiência de mercado e diminuindo a vantagem de internalização) e devido à própria evolução das empresas multinacionais (quer devido às alterações devido à globalização, e consequente redução das vantagens de propriedade, quer à procura de novas soluções face à não detenção de vantagens absolutas, desencadeando processos de cooperação).

Contudo Mucchielli (1987,1991) considera a explicação insuficiente, pois resume-se a uma questão de eficiência de mercado. Segundo este, a proliferação das estratégias de aliança e cooperação internacional deverá ser analisada à luz da estratégia global da empresa e das relações estabelecidas entre empresas.

Este autor desenvolve uma teoria – teoria sintética, com a qual pretende explicar (Fontoura, P.; 1997):

- Comportamento das empresas num referencial de estratégia global, integrando o comportamento das empresas rivais na mesma indústria;
- As novas formas de investimento como uma via adicional de penetração nos mercados externos;
- A possibilidade da empresa utilizar simultaneamente diversas formas de penetração nos mercados externos.

Para tal, são consideradas duas dimensões: relação entre empresa e país, e manifestação estratégica.

A relação entre a empresa e a consideração de vantagens de um país, insere-se no conceito de vantagem comparativa, considerando as dotações factoriais, tecnológicas assim como características da procura interna.

Ao nível de manifestação estratégica considera-se que, por oposição às teorias que reflectem apenas a eficiência dos mercados, esta teoria considera que as opções da empresa são também expressão das suas intenções estratégicas.

Neste âmbito, Mucchielli, retoma o conceito de Michael Porter de vantagem competitiva, sendo que estas se devem à liderança pelos custos ou diferenciação dos produtos.

As empresas e os países são vistos do lado da oferta e procura: a empresa oferece produtos e procura factores de produção; os países procuram produtos e oferecem factores produtivos.

É desenvolvida uma tipologia onde através da análise da procura e oferta das empresas e países, se contrasta a sua capacidade competitiva e consequente via de penetração adequada para o mercado exterior.

Tal análise é elaborada a partir da concordância ou discordância entre as vantagens específicas da empresa e a procura e oferta dos países.

Concordância: a procura e oferta de factores da empresa corresponde à oferta e procura de factores do país:

- Concordância na oferta e procura \Rightarrow baixo incentivo para deslocalizar (1 e 2, do quadro seguinte);
- Discordância: significa que, ou a procura de factores da empresa não corresponde à oferta de factores do país, ou que a oferta de factores da empresa não corresponde à procura de factores do país, ou ambos. Tal implica que o incentivo será para a empresa deslocalizar, em direcção ao país que lhe propiciar esta concordância, de

modo a se tornar mais competitiva. Consoante o tipo de discordância, dependerá o tipo de penetração no exterior;

- Discordância do lado da oferta e da procura \Rightarrow saída de IDE;
- Discordância do lado da oferta \Rightarrow produção no estrangeiro e reimportação para país de origem;
- Discordância do lado da procura \Rightarrow exportação.

Quadro 5.4 – Interacção entre vantagens das empresas e dos países

Via de Penetração no Exterior	Vantagens Competitivas (empresas)		Vantagens Comparativas (países)	
	Procura de Factores	Oferta de Produtos	Oferta de Factores	Procura de Produtos
1. Produção e vendas nacionais	+	+	+	+
2. Saída de IDE	+	+	-	-
3. IDE e reimportações	+	+	-	+
4. Exportações	+	+	+	-
5. Entrada de IDE	-	-	+	+
6. Importações	-	-	-	+
7. Entrada de IDE e Reexportações	-	-	+	-
8. Produção e venda no estrangeiro	-	-	-	-

Fonte: Fontoura, P; (1997), baseado Mucchielli (1991)

Pode-se então inferir que os países mais atractivos serão aqueles cujo grau de discordância é maior entre as suas vantagens comparativas e as vantagens específicas das respectivas empresas.

Esta teoria tem aplicabilidade na explicação da decomposição internacional do processo produtivo, pois a concordância ou discordância entre dois tipos de vantagem podem ocorrer em diversas fases do processo produtivo (Fontoura, P.; 1997).

Sendo assim, e uma vez que pelo ambiente concorrencial as empresas têm de ser competitivas ao longo de todo o processo produtivo, além desta partição do processo produtivo, as empresas passam a ocorrer com crescente frequência a fenómenos de cooperação, *i.e.*, alianças estratégicas.

Da formação de alianças decorrem naturalmente ganhos (apenas a título de exemplo: economias de escala, economias de aprendizagem, redução de risco), o que faz com que o autor adicione a vantagem estratégica à análise das vantagens competitivas e comparativas. As vantagens estratégicas são então as decorrentes da associação e passam a incorporar a explicação do comportamento das empresas multinacionais da seguinte forma:

Quadro 5.5 – Vias de penetração no exterior – teoria sintética

Via penetração no exterior	Tipo de Vantagem		
	Propriedade	Internalização	Localização
IDE	+	+	-
Exportação	+	-	-
Venda de Licenças	+	-	+
Acordo de Cooperação Internacional	+	+	+

Fonte: Fontoura, P; (1997,) baseado em Mucchielli (1991)

5.5 PARADIGMA OLI REVISITADO

Em face do novo contexto concorrencial e das novas formas de investimento, Dunning (1995) revê a sua teoria, – Paradigma OLI revisitado, incorporando o conceito de capitalismo de alianças.

O capitalismo de alianças surge a partir dos anos 80 e caracteriza-se pelo facto da empresa quando perante as imperfeições de mercado, reagir cooperando. A empresa procura sinergias através das associações. O capitalismo de alianças substitui, assim, o capitalismo hierárquico

Esta mudança ocorre por diversos motivos, nomeadamente pela redução do ciclo de vida do produto, aumento dos custos de investigação e desenvolvimento associados ao processo de inovação e procura de parcerias para melhorar o posicionamento no mercado.

Deste modo, Dunning incorpora novos aspectos às vantagens de propriedade, localização e internalização da teoria eclética, dado origem à teoria revisitada.

Nas vantagens de propriedade são incorporadas as alianças verticais, horizontais e redes de empresa.

Nas vantagens de localização consideram-se as economias externas resultantes da actividade de redes de empresa ou *clusters*.

Nas vantagens de internalização, segundo Fontoura (1997), estas “colocam a necessidade de ampliar o conceito de internalização, na medida em que os acordos inter-firmas promovem meios adicionais para controlar ou reduzir as imperfeições dos mercados quando o IDE não é uma solução praticável”

Em termos teóricos é legítimo questionar se o Paradigma OLI revisitado, para abarcar a nova realidade, pode ser explicado com a mera adição de novos elementos às variáveis anteriores (Fontoura, P; 1997).

No entanto, dominantes, ou não, é inegável que a existência de novas formas de investimento e de abordagem aos mercados externos provocam a necessidade de reformular as teorias e modelos existentes.

5.6 CASOS CONCRETOS DE IMPERFEIÇÕES DE MERCADO E SUA INFLUENCIA NA ABORDAGEM AO MERCADO EXTERNO

A terminar este capítulo, ir-se-á desenvolver o tema de algumas imperfeições de mercado.

Ao longo das teorias e modelos apresentados, há diferentes características ou vantagens das empresas que funcionam como estímulos divergentes ao tipo de penetração no mercado exterior.

Uma vez que na parte empírica deste trabalho conjugar-se-á a análise das importações e do IDE, é pertinente apresentar, baseado nas reflexões de Moraes (1993), o impacto de alguns tipos de imperfeições (resultantes das economias de escala, das acções do país de destino e do próprio mercado de produtos), no tipo de abordagem a adoptar ao mercado exterior.

Esta análise é relevante para o trabalho em causa por tentar ganhar sensibilidade a um facto que tanto terá de simples quanto opaco em muitas análises: os factores que potenciam o IDE poderão também potenciar as exportações.

5.6.1 Economias de escala

Subjacente ao conceito de economias de escala está o conceito de eficiência produtiva. Explicando de uma forma simples, ocorrerão economias de escala se, por exemplo, ao duplicar os factores produtivos, a produção mais que duplicar; de uma forma mais formal, fala-se de economias de escala quando o custo médio de produção é decrescente com a quantidade produzida. Nesse caso, é natural que haja uma certa concentração de mercado, pois uma empresa por produzir mais, diminui o seu custo unitário. Todavia, a concentração dependerá de diversos factores, nomeadamente das características intrínsecas do sector e da maturidade associada a este, e não só da possibilidade de existência de economias de escala.

Fica patente neste autor que as economias de escala podem advir basicamente da dimensão da empresa ou da estrutura da empresa (relacionado com a organização industrial). Relacionado com a dimensão e com a tendência para a referida concentração, é referido que a empresa “pode deter um importante poder de mercado, sem necessitar de aumentar os fluxos de investimento externo. Em relação às economias de escala provenientes da estrutura organizacional da empresa, estas têm maior incidência como impulsionadoras do investimento no exterior, uma vez que em geral não são passíveis de obter senão a partir de determinadas dimensões, as quais por sua vez exigem uma ampliação dos mercados que normalmente só é concretizável pelo recurso ao investimento directo no exterior” (Morais, H.;1993).

Dois aspectos relevantes a notar: em primeiro lugar, o facto da economia de escala por si só não ser uma vantagem mas sim propiciar reforçar vantagens específicas que a empresa possa deter; em segundo lugar, não fica claro se estes aspectos potenciam o IDE ou exportações. Poder-se-á inferir que pode ser, em certos casos, um processo evolutivo (começar com exportações, ganhando dimensão, mas para crescer com rentabilidade optar por IDE) assim como analisar individualmente se as economias de

escala em questão são mais ou menos fáceis de transferir. Quanto mais difícil a transferência, maior o estímulo às exportações, por oposição ao IDE.

5.6.2 Mercado de produtos

As barreiras de entrada ao nível do mercado dos produtos (como por exemplo desconhecimento do comportamento do consumidor, dos canais de distribuição, diferentes culturas e ambiente social, económico e religioso), são custos adicionais ao investidor estrangeiro, além de desvantagem comparativa com empresas locais.

O modo de combater estas barreiras é geralmente através da diversificação do produto.

Dado que muitas vezes o que muda não é o produto intrínseco mas a percepção do mesmo, o que geralmente uma empresa com algum poder de mercado ou dimensão faz é basear esta diversificação no conhecimento do consumidor.

Devido à necessidade deste conhecimento, a diversificação tem um efeito potenciador da deslocação para o exterior. Existem nomeadamente alguns estudos empíricos, nos EUA e Reino Unido, que constatarem a existência de correlação entre IDE e diversificação de produto (Morais, H; 1993).

5.6.3 A acção do país de destino

As imperfeições resultantes da acção do país de destino poderão, também, influir na decisão de IDE.

Desde logo, a acção de um país poderá fazer a empresa decidir entre países, e não entre IDE ou não IDE, *i.e.*, uma vez que a empresa decida, por exemplo, por questões de exiguidade de mercado interno, por uma vontade estratégica da empresa, etc., a entrar em mercados externos, a acção do país receptor poderá ser um gerador de alternativas. Por exemplo, as vantagens fiscais poderão ser um motivo para decidir localizar a empresa num país por oposição a outro.

No entanto, não é este tipo de distorção que é mais relevante nesta análise. Aqui o mais relevante será a acção que faz com que a empresa opte por ir para esse país.

Se o país colocar entraves ao comércio (por exemplo através de tarifas aduaneiras, restrições não-tarifárias, direitos de aquisição ou de venda de determinados produtos), a empresa exportadora poderá ser impelida a deslocalizar-se para esse país, para contornar esses mesmos entraves. Neste caso, a acção do país potencia o IDE por oposição às exportações.

Um terceiro tipo de acção do país receptor será o levantamento de entraves económicos ou sociais, onde se incluirão por exemplo entraves de repatriação de lucros ou composição ao nível dos recursos humanos. Neste caso esta acção poderá ser uma dissuasora do IDE.

Temos assim a acção dos países como factor adicional na explicação da via de penetração no mercado exterior.

*

*

*

Na última secção foram apresentadas implicações resultantes das imperfeições de mercado focadas, que têm diferentes influências na opção IDE ou exportação, mas para além dos aspectos significativos apresentados, permitem fazer a seguinte nota: a relação entre as exportações e o IDE não é apenas uma evolução, sendo um fenómeno mais complexo. Não só uma empresa pode actualmente “nascer global”, *i.e.*, nascer com vocação e intuito multinacional, como a exportação pode ser o mais indicado para certos casos.

Concluindo este capítulo, importa relevar que tudo depende também do sector que se está em causa, que em todos estes aspectos ter-se-á de considerar as características dos sectores (nomeadamente nas barreiras à entrada e saída) e no modo de reacção e motivação da empresa e dos seus decisores.

Actualmente, a teoria é insuficiente para explicar a globalidade dos fenómenos de comércio e investimento. É bastante relevante no entanto que com as teorias,

tipologias e reflexões apresentadas neste capítulo, tem-se diversos elementos que permitem analisar e compreender o fenómeno do IDE e das exportações.

6. COM QUE MOTIVAÇÃO SURGE A INTERNACIONALIZAÇÃO?

A internacionalização surge como forma de consolidar posições adquiridas nos mercados externos, manter ou reforçar relações com grandes clientes, reduzir custos de produção, aceder ou interiorizar competências (Simões, V.; 1997).

Permite-nos assim, segundo este autor, tipificar cinco grandes classes de motivações para a internacionalização:

1. Entrar em Mercados Estrangeiros

- exiguidade mercado interno;
- antecipar concorrência.

2. Acesso a recursos, em duas perspectivas:

- recursos escassos e raros (exemplo: petrolíferas, alimentação, Vinho do Porto);
- redução de custos.

3. Fortalecimento de redes de relações

- reforço de redes, por exemplo seguindo os clientes. Sendo assim, está-se perante uma perspectiva em que não são apenas os novos mercados que são considerados, mas também para não arriscar ficar fora do negócio (situação que ocorre por exemplo na indústria automóvel).

4. Resposta a movimentos dos concorrentes

- por exemplo: se os concorrentes começam a exportar e têm um consequente aumento de capacidade produtiva e conseguem ganhar vantagens competitivas, a empresa poderá ser forçada a reagir.

5. Acesso a competências e conhecimentos

- captação de conhecimento, aquisição de capital humano, aquisições de vantagens competitivas de forma a interiorizar e integrar, numa lógica de “inovação adaptativa” e/ou numa lógica de “*learning organization*”.

Numa perspectiva mais genérica, são também causa e consequência do aumento dos processos de internacionalização e do fluxo mundial de investimentos a diminuição dos custos de transporte, a diminuição dos custos de comunicação e a crescente diminuição de barreiras de circulação, de bens, serviços, pessoas e capitais. Em suma, todo o processo de globalização, nas suas vertentes de mercado, produção, inovação tecnológica, redes de informação e de actividades bancárias e financeiras (Simões, V.; 1993).

Poder-se-á dizer que a decisão de investir no exterior não é uma decisão baseada num aspecto, mas ponderada por diversos factores, que vão desde as capacidades, à envolvente externa às próprias características concorrenciais do sector em que se está inserido.

Segundo Dunning, como visto no capítulo anterior, existem diversos factores determinantes de investimento. Simões (1993) realça os seguintes (enumeração não exaustiva):

- Factores de Localização: dimensão do mercado, especificidade do mercado, sofisticação e elasticidade procura/rendimento, perspectivas de crescimento de mercado, recursos naturais, nível relativo dos salários, disponibilidade de trabalho qualificado, capacidade tecnológica e de inovação, custos de produção relativos (não laborais), custos de instalação relativos, infra-estrutura física, distância psíquica, obstáculos pontuais e não pontuais ao comércio, custos de transporte relativos, política de compras públicas, incentivos ao investimento, estabilidade política;
- Quanto aos factores empresariais e de internacionalização destaca: vantagens específicas da empresa (tecnológicas e/ou de comercialização), articulação produção, comercialização e serviço pós-venda, estrutura oligopolista de mercado, economias de escala e de gama, economias de segmentação de produção e de integração vertical à escala internacional, controlo efectivo da gestão, custos de contratação (pesquisa de parceiros e negociação), riscos de ruptura do abastecimento contratual, risco de

infracção dos direitos de propriedade industrial, estabelecimento de barreiras à entrada de concorrentes e difusão internacional de processos de fabrico/sistemas de comercialização.

6.1 FORMAS DE OPERAR INTERNACIONALMENTE

A abordagem ao mercado externo pode ser feita por diversas vias.

Apresenta-se de seguida uma tipologia de formas de operar internacionalmente, importa desde logo estabelecer que estas formas não são mutuamente exclusivas, podendo coexistir entre elas.

Esta coexistência pode ser num horizonte evolutivo, ou no mesmo horizonte temporal, numa mesma empresa, em diferentes mercados ou produtos.

Quadro 6.1 – Formas de operar internacionalmente

Tipologia	Conceito	
Exportação	Forma de operar internacionalmente, no sentido de deslocação de bem ou serviço além fronteiras	Indirecta Directa Própria
Formas contratuais	Acordos estabelecidos	Contratos de Licença Contratos de <i>Franchising</i> Contratos de Gestão Contratos de Fornecimento de Infraestruturas / Unidades Industriais Contratos de Prestação Técnica Contratos de Prestação de Serviços Engenharia Fabrico sob Contrato e Subcontratação Alianças
Investimento Directo	Transferência de Recursos entre países	(segundo a propriedade) <i>Sole venture</i> (não partilhada) <i>Joint venture</i> (partilhada)

Fonte: Simões, V. (1997)

Enquanto nas *joint ventures* o capital da empresa é de pelo menos duas empresas independentes, nas *sole ventures* a propriedade não é partilhada ou, pelo menos, o capital será todo ou quase todo de uma única entidade ou grupo de empresas interrelacionado.

Contrastando as duas, salientam-se as seguintes vantagens e desvantagens:

Quadro 6.2 – Vantagens e desvantagens das joint- ventures face às sole-ventures

Vantagem	Desvantagem
Menor empenho financeiro	Problemas resultantes da diluição do controlo e da necessidade de coordenação
Menor risco	Risco de difusão de conhecimento para o parceiro
Mobilização de capacidade do parceiro pode permitir mais rápida entrada no mercado.	Exposição a comportamentos oportunistas do parceiro
Acesso (e eventual internacionalização) das competências do parceiro	Limitações à definição e implementação de políticas internacionais
Acesso a recursos mais amplos	Problemas inerentes À compatibilização cultural
Maior facilidade de integração em redes locais	Limitações do poder de decisão sobre as políticas a seguir, dada a necessidade de articulação com o parceiro
Melhor posicionamento face a compras públicas	Exposição às diferenças de objectivos, de políticas de gestão e de horizontes temporais entre os parceiros.
Atitude mais favorável das autoridades locais	Partilha de resultados

Fonte: Simões (1997).

Mas se nesta tipologia o IDE está dividido segundo a propriedade, importa saber que formas podem revestir estes investimentos.

Desde logo, poder-se-á distinguir entre “investimento de raiz” (criação e implantação de empresa) ou “aquisição” (total ou parcial).

Poder-se sucintamente resumir as vantagens e desvantagens de uma face à outra:

Quadro 6.3 – Aquisições - vantagens e desvantagens face ao investimento de raiz

Vantagens	Desvantagens
Entrada mais rápida no mercado, ultrapassando os problemas de arranque	Problemas de identificação e selecção das empresas alvo adequadas
Mais rápido início de recuperação do investimento	Dificuldade de avaliação exacta das competências disponíveis
Obtenção de quota de mercado	Unidades antiquadas e/ou modos de gestão inadequado
Acesso a domínio de recursos escassos ou específicos (tecnologia, imagem de marca, capacidades de gestão, conhecimentos de mercado)	Dificuldade de integração cultural entre as duas empresas
Possibilidade de internacionalização das competências da empresa adquirida	Não concretização das sinergias ou complementaridades antecipadas
Sinergias relativamente a outras actividades ou linhas de produtos da empresa	Dificuldade de manutenção de quadros chave
	Atitude negativa das autoridades locais face a aquisições

Fonte: Simões (1997).

Do ponto de vista do tipo de operação, a classificação do IDE é tipicamente englobada em três grandes grupos:

1. reforço de investimentos, onde se incluem:

- aumentos de capital;
- prestações suplementares de capital;
- empréstimos de longo prazo;
- suprimentos;
- outras formas (fundo de maneo, empréstimos e suprimentos não registados na dívida);

2. aquisição de investimentos, onde se incluem:

- total ou parcial;
- aquisição de empresas;
- compra de acções ou quotas.

3. novos investimentos

A distinção entre a aquisição de investimentos e reforço de investimentos é ambígua, levantando problemas práticos de classificação.

Segundo a classificação do Banco de Portugal, na medição do Investimento Directo Estrangeiro, os tipos de operações consideradas são: créditos, empréstimos e suprimentos no capital de empresas, lucros reinvestidos, outras operações e operações sobre imóveis. Estas operações serão retomadas adiante, aquando da definição de IDE.

7. IMPORTÂNCIA DO INVESTIMENTO ESTRANGEIRO EM PORTUGAL

Genericamente, existe uma relação entre posição líquida de investimento no exterior e grau de desenvolvimento da economia de origem, assim como é natural uma sensibilidade ao ciclo económico. Sendo assim, as comparações e interpretações dos valores, quer em comparações internacionais quer em comparações temporais, deverão ter sempre estes aspectos em conta.

Neste capítulo serão apresentadas as definições de IDE normalmente utilizadas: questões metodológicas na sua medição, e aspectos tradicionalmente apontados como aspectos positivos e negativos do IDE.

Passar-se-á de seguida à apresentação das conclusões de alguns estudos sobre o IDE em Portugal, onde entre outros aspectos procurar-se-á obter uma revisão bibliográfica sobre determinantes, motivações e experiências de IDE em Portugal, correlação do IDE com sectores e indicadores económicos e outras informações relevantes para o actual estudo.

A finalizar o capítulo será feita uma análise da capacidade portuguesa para atracção de IDE.

7.1 O CONCEITO DE IDE. ASPECTOS POSITIVOS E NEGATIVOS

Não há um conceito único de IDE, dependendo de país para país. O Fundo Monetário Internacional (FMI) e Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) tem definições, tidas como definições de referência e que fornecem um padrão comum àqueles.

Em Portugal é o Banco de Portugal o responsável pelas contas externas da economia portuguesa, que são reflectidas nas “estatísticas da posição de investimento internacional” – PII, e onde se engloba o investimento directos no e do exterior.

O PII além do investimento directo engloba investimento de carteira, outros investimento, derivados financeiros e reservas.

Ver-se-á de seguida a conceptualização do investimento directo, algumas considerações metodológicas no seu cálculo, assim como principais aspectos positivos e negativos associados aquele.

*

*

*

O investimento directo representa uma das componentes da PII e decompõe-se em investimento de Portugal no exterior (activos)) e investimento do exterior em Portugal (passivos).

Como investimento directo o Banco de Portugal “inclui as participações no capital social das empresas e todas as outras formas de criação de disponibilidades e responsabilidades entre o investidor e a empresa de investimento directo (concessão de empréstimos, suprimentos, créditos comerciais, compra/venda de imóveis, etc). (Banco de Portugal, 1998).

Como entidades receptoras de investimento directo do exterior em Portugal são consideradas todas as empresas residentes participadas por capital estrangeiro. No caso das sociedades por acções, é indicador da existência de uma relação de investimento directo, a participação detida a título individual por uma pessoa singular ou colectiva não residente de, pelo menos, 10% do respectivo capital social. Englobam-se, também, neste conceito os actos e contratos realizados por pessoas singulares e colectivas não residentes que tenham por objecto ou efeito a criação, manutenção ou reforço de laços económicos estáveis e duradouros, relativamente a uma empresa constituída em Portugal.

Assim, considera-se como indicador de existência de uma relação de investimento directo a detenção, por parte de cada investidor, de, pelo menos, 10% do capital social da empresa. Esta indicação, não exclui a possibilidade de existência de relações de investimento directo nos casos em que a participação no capital da empresa de

investimento directo seja inferior a 10%, desde que o investimento tenha por objectivo a obtenção de laços económicos duradouros.” (Banco de Portugal, 1998).

Quando se está a conceptualizar o IDE, é importante não descurar o investimento cruzado, *i.e.* a “criação de disponibilidades sobre os investidores directos não residentes”. As formas mais comuns de participações cruzadas são as participações cruzadas (participações recíprocas de capital) e os empréstimos reversos (concessão de empréstimos pela empresa de investimento ao investidor directo).

Este tipo de relação complexifica a análise estatística e interpretativa dos dados. Para ser considerada uma relação cruzada de investimento directo a participação de uma empresa de investimento directo no capital da empresa investidora deve ser inferior a 10 por cento deste último. Sempre que essa participação seja de, pelo menos, 10 por cento do capital da empresa investidora, a referida participação deverá ser considerada como investimento directo de Portugal no exterior, por se considerar constituir um centro de interesse económico de Portugal no exterior².

O IDE é definido pela UNCTAD como “o investimento que envolve uma relação de longo prazo e reflecte o interesse duradouro e o controlo por uma entidade residente (*foreign direct investor* ou *parent enterprise*) numa empresa residente numa outra economia. O IDE implica que o investidor exerça uma significativa influência na gestão da empresa residente na outra economia”. As componentes do IDE são o capital próprio, lucros reinvestidos e empréstimos.

As principais dificuldades na quantificação do IDE prendem-se com diferentes metodologias na recolha de informação, diferentes fontes utilizadas e seu tratamento, ao que acresce por exemplo a difícil medição das participações cruzadas e transacções dentro das empresas multinacionais.

Adicionalmente, com a evolução dos próprios fenómenos de IDE, é necessário que haja dinamismo nas próprias metodologias de medição. É disso exemplo a própria

² O IDE consiste, em termos gerais, numa transferência para um país de acolhimento de um conjunto de recursos, tangíveis e intangíveis. Segundo Corrêa Gago, C. (2003) “o adjetivo “directo”, aplicado ao investimento estrangeiro, quer também significar que ele há-de ser obra de autênticos empresários industriais, empenhados em produzir, que não de cortesãos financeiros, cobiçando a compra de activos para os seus jogos de poder.” Estes “jogos” de que falam estes autores, estão traduzidos no investimento em carteira, não contemplado portanto no conceito de IDE.

UNCTAD que tem tentado acompanhar outras formas de investimento estrangeiro, produzindo indicadores sobre o número de “*international investment agreements*”, bem como alguns indicadores sobre as maiores fusões e aquisições a nível mundial (estas novas formas de investimento não são o campo da análise desta tese).

Importa realçar, ainda a propósito da definição de IDE, que esta, por si só, não tem impacto na atractibilidade de IDE ou nos seus benefícios, *i.e.*, a definição não muda as condições reais de um país; poderá sim conferir direitos e reconhecimento internacional e este, por sua vez, poderá influenciar o nível de investimento estrangeiro.

Apontam-se alguns aspectos negativos, ou potencialmente negativos, do IDE, ou efeitos perversos que este poderá ter.

Poderá, por exemplo, ter um efeito negativo na balança de pagamentos devido ao repatriamento de lucros ou importação de *inputs* ou bens intermédios. Poderá haver também distorções associadas à actividade das empresas multinacionais, sobretudo nas empresas industriais, por exemplo devido à importação de *inputs* ou bens intermédios e, em contrapartida, a exportação ser feita através da empresa multinacional, o que significa que não é feito a preços de mercado. De facto esta é uma situação comum, nomeadamente por questões de fiscalidade (alteração dos preços de transferência para alterar o lucro tributável), se bem que mais válida para países em via de desenvolvimento .

Pelo mesmo efeito da importação, o efeito na balança de pagamentos também pode ser negativo ao nível de bens não transaccionáveis ou destinados somente ao mercado interno.

Poderá, sobretudo em países menos desenvolvidos, ter um efeito de substituição do investimento nacional (efeito *crowding out*).

Poderão também ocorrer efeitos perversos nalguns sectores ou regiões, inclusivamente com efeitos de atrofia da capacidade empresarial local. Tais factos estão fortemente relacionados e condicionados à capacidade empresarial local, existência de recursos e a diferença *a priori* nas capacidades (sejam financeiras,

tecnológicas ou outras) entre investidores estrangeiros e locais (note-se que também estes aspectos se revestem de diferentes pontos de vista doutrinários; em liberalização económica pura estes efeitos seriam um “mero” processo de afectação eficiente de recursos).

Podem-se distinguir diversos tipos de aspectos normalmente apontados como negativos ao IDE. Além dos até agora referidos, existem argumentos fortemente relacionados com o nacionalismo, alguns com sentido económico, outros eminentemente socio-políticos. Nestes últimos reveste-se por exemplo a temática de (in)dependência. Face aos primeiros tem especial relevância a protecção às indústrias nascentes.

O impacto do IDE nos recursos humanos pode também ser visto enquanto criador de emprego. Este aspecto é mais comumente aceite que o impacto na qualificação dos recursos humanos, pois ao nível de formação e distribuição de riqueza, a evidência empírica é divergente. Por um lado poderá ocorrer a existência de persistência de mão-de-obra barata ou, ao nível de formação, remuneração e local hierárquico haver discriminação face a locais – estrangeiros. Estas situações dependem sobretudo de dois factores: da cultura e estratégia empresarial, por um lado, e pelas características do país receptor, nomeadamente ao nível de desenvolvimento económico, por outro. Os aspectos positivos, relacionados com os recursos humanos podem ser adquiridos directa ou indirectamente. Directo, pela formação, transferência de tecnologia e inovação. Tipicamente, quanto maior a tecnologia da empresa, maior a necessidade de investimento em capital humano. No entanto, também indirectamente a força de trabalho pode adquirir conhecimentos, nomeadamente através da aprendizagem pela experiência e observação (*learning-by-doing* e *learning-by-watching*) (Reis, C.; 2001).

O IDE pode, também, criar dependência tecnológica, sendo no entanto esta uma objecção mais válida para países menos desenvolvidos.

Quanto aos aspectos positivos, foi anteriormente referido que o IDE pode ser uma forma de suprir a falta de poupança interna. Sendo assim, uma das vantagens do IDE é o poder potenciar o produto interno de uma economia superando a capacidade de investimento interno em relação ao stock nacional.

Outras vantagens normalmente referenciadas são os potenciais acessos, de forma directa ou indirecta, a novas tecnologias, formação, mão-de-obra qualificada e capacidade de gestão, em suma, difusão de conhecimento. É de ressaltar contudo que no passado muitas vezes os projectos de IDE não foram ou não são propulsores da difusão tecnológica, desenvolvimento e geradores de novas qualificações profissionais, sobretudo em países menos desenvolvidos, não sendo assim um contributo positivo que se deva ter por adquirido (Simões, V.; 1993)

O IDE também tem impacto no próprio conhecimento de mercados externos, com impacto quer no conhecimento de novas oportunidades, funcionamento de outros mercados ou produtos, assim como uma própria potencialidade de inserção em redes internacionais de produção.

Pode haver diversos aspectos positivos associados às ligações a montante e jusante pela parte de empresas estrangeiras, com diferentes métodos, muitas vezes com maior capacidade tecnológica ou de inovação, fazendo com que haja mais projectos, propiciando transferência de tecnologia e processos de “inovação adaptativa” ou podendo haver ganhos de produtividade e estímulo de concorrência.

Estes aspectos estão fortemente condicionados ao nível de desenvolvimento do país receptor e das capacidades e predisposições das empresas locais .

A concretização de IDE poderá estar associada a projectos que impulsionem as exportações ou que substituam as importações. Como tal, poderá ter um efeito positivo na balança de pagamentos.

Para terminar, uma nota adicional sobre o tratamento da informação do IDE. A medição é difícil, não só na obtenção do próprio valor do IDE, mas também quando se pretende analisar os dados, avaliar tendências, expurgar efeitos. A complexificação é crescente.

Por exemplo, a generalidade dos estudos obtém evidências sobre a correlação entre a entrada de IDE e a existência de maiores taxas de crescimento económico. No entanto, é difícil estabelecer e quantificar as ligações de causalidade entre as variáveis.

Estes aspectos têm de ser tidos como uma limitação, e não serão um problema aqui solucionado. Faz parte das restrições da análise, e pretende este ponto alertar sobre isso mesmo. O estudo aqui feito não perderá significância por isso mesmo, tendo sim de se ter presente estes aspectos nas subtilezas de interpretação dos dados.

Na verdade, a mesma actuação de IDE pode ter efeitos positivos ou negativos dependendo do país receptor, nível de desenvolvimento e próprio tecido empresarial. O mesmo aspecto chega a ter teorizado por diversos autores em sentidos completamente opostos. Por exemplo relativamente ao *gap* tecnológico, existe quem defenda a existência de efeitos positivos quando se verifica menor *gap* tecnológico entre o país receptor e a empresa estrangeira. Outros preconizam que quanto maior o *gap* maior o potencial de crescimento da produtividade dos países receptores (Reis, 2001).

Será sempre relevante que a análise do IDE não se poderá restringir à análise dos dados estatísticos do investimento, mas também analisar as suas motivações e efeitos sobre emprego, competitividade, impacto na estrutura sectorial e própria dinâmica de investimento nacional.

7.2 ALGUNS ESTUDOS SOBRE O IDE EM PORTUGAL

Num estudo sobre as determinantes do investimento directo estrangeiro em Portugal (Farinha 1991), analisa para empresas com comparticipação de capital estrangeiro a continuidade de fluxos de IDE para essas mesmas empresas.

Neste estudo, além de outras conclusões, são comprovados dois resultados importantes para a análise deste trabalho:

- existe uma correlação positiva entre empresas exportadoras/importadoras e receptoras de ide;
- quanto maior a dimensão da empresa ou das economias de escala do sector, maior a probabilidade de receber investimento externo.

Num estudo sobre o Impacto do Investimento Estrangeiro na Estrutura Industrial Portuguesa, (Simões 1993) têm-se conclusões que cruzam elementos de IDE e do tipo de estabelecimento e estratégias executado pelas empresas receptoras de investimento:

- os investimentos orientados para a exportação excedem, embora por margem não muito elevada, os vocacionados para o estabelecimento do mercado interno;
- Portugal parece oferecer vantagens como localização industrial no quadro de estratégias de racionalização produtiva à escala europeia ou global.

Nesta conclusão é referido que duas grandes determinantes da implantação em Portugal foram os subsídios a fundo perdido e o diferencial de salários. Destaca-se também duas tendências positivas, uma no declínio relativo das plataformas de transformação directa (positivo porque são o tipo de investimento exportador com menos efeitos positivos sobre a estrutura industrial nacional) e uma maior sofisticação e exigências em trabalho qualificado.

Este estudo conclui também sobre o elevado incremento no comércio intra-grupo à escala ibérica. Este facto esteve relacionado com a adesão simultânea de Portugal e de Espanha à UE e com a procura de possibilidade de exploração de especialização produtiva e de complementaridade entre as filiais portuguesas e espanholas. Em geral a liderança destes processos foi atribuída às filiais espanholas, com a consequente tradução em termos de investimento espanhol:

- os investimentos nas filiais de exploração de recursos concentram-se em três vertentes: mar, floresta e minerais não metálicos;
- as filiais orientadas para o mercado interno continuaram a representar uma parcela significativa do investimento.

Embora os investimentos com vocação exportadora tenham representado a maioria do IDE recolhido na amostra deste estudo, conforme referido anteriormente, os projectos visando o abastecimento do mercado português continuaram a exercer considerável atracção sobre os investidores estrangeiros. Tal facto estará relacionado com o facto de Portugal ser um mercado de relativa reduzida dimensão, mas com razoável

potencial de crescimento. Aliado a este facto está também o “diferencial de padrões de consumo à data da adesão e a grande apetência do consumidor português para imitar os padrões de comportamento dos países mais avançados da Comunidade – estimulado, aliás, pelas próprias filiais estrangeiras.

A perspectiva do Mercado Único terá estado também presente, a dois títulos: por um lado, a “ocupação” do mercado, reforçando a presença, a imagem e os circuitos de distribuição, torna mais difícil a penetração das importações de produtos concorrentes”.

Sendo assim, são sintetizados neste estudo três linhas de orientação básicas nas operações de IDE nas filiais orientadas para o mercado interno:

- i) “reforço das quotas de mercado e/ou ampliação da gama de produtos das empresas, sobretudo através de aquisições (vidro, cafés, produtos eléctricos, medicamentos);
- ii) integração de Portugal nas redes europeias de produção/distribuição de grupos multinacionais (alimentação, gases liquefeitos, produtos de grande consumo,...);
- iii) integração de antigos parceiros contratuais em hierarquias multinacionais, através da tomada de posição ou de aquisição total de antigos representantes ou licenciados (lubrificantes, medicamentos, metalomecânica, ..).”

▪ Investimentos insignificantes em especialistas de produto

Entendendo-se “especialistas de produto” como uma filial que desenvolve, produz e comercializa uma linha de produtos para um mercado global, tem-se que o peso destas é residual (não chegando a 1% do valor da amostra). Tal facto porém “tendo em conta o reduzido potencial científico e tecnológico português e a especificidade e escala do mercado interno, a escassa importância dos investimentos em especialistas de produto não é surpreendente”. Na verdade, este facto espelha a realidade de as filiais portuguesas não serem, em geral, atribuídos papéis relevantes nas estratégias dos grupos multinacionais. Nestes casos as exportações são, em regra, intra-grupo ou fortemente controladas pelas divisões de marketing internacional dos grupos investidores.

No âmbito de uma tese de mestrado, num estudo sobre “o investimento directo estrangeiro e *spillovers* sobre a produtividade” (Reis, C; 2001), conclui-se sobre as empresas da indústria transformadora portuguesa, com uma conclusão porventura inesperada: os resultados sugerem que “o IDE não terá exercido efeitos de *spillover* sobre o crescimento da produtividade das empresas portuguesas”.

A evidência empírica tem sugerido uma diversidade de efeitos de *spillover* provenientes da influência do IDE sobre a produtividade das empresas domésticas, podendo esses efeitos estar intrinsecamente relacionados com o *gap* existente entre o nível da tecnologia das empresas de onde provém o IDE e do nível de tecnologia utilizado pelas empresas nacionais. Sendo assim, são apresentadas duas hipóteses possíveis: uma hipótese *catch up*, onde se preconiza que, quanto maior o *gap*, maior o potencial para o crescimento da produtividade nas empresas do país receptor. Este factor não poderá estar dissociado da capacidade de absorção da tecnologia estrangeira; a segunda hipótese é denominada de acumulação de capital e defende o oposto, *i.e.*, tanto maiores *spillovers* quanto menor o *gap*.

Este trabalho foca uma questão especialmente adequada no âmbito do presente estudo: a abordagem poderá (e deverá) ser afinada se se estiver perante países desenvolvidos, que é o presente caso. Neste caso, “não podemos dizer que as EMNs [empresas multinacionais] representam sempre uma tecnologia mais avançada que a tecnologia das empresas domésticas. Por outro lado, dada a alta proximidade tecnológica entre empresas nacionais e empresas estrangeiras nos países desenvolvidos, a competitividade pode ser maior” (Reis, C; 2001).

Este autor recorda inclusivamente o teorizado por outros autores, como Castellani, sugerindo que “nos países desenvolvidos, nos sectores onde as EMNs têm maior produtividade, os esforços dirigidos à protecção dos seus activos são menores e, consequentemente, pode aumentar a oferta da tecnologia para os seus concorrentes domésticos através da troca de conhecimentos, por isso, haverá *spillover*. Enquanto que nos sectores com menor *gap* de produtividade entre empresas, haverá maior esforço para manter a rentabilidade dos seus activos. Neste caso, haverá maior protecção da tecnologia, pelo que, como consequência, os *spillovers* não têm lugar.”

A fim de testar a relação positiva entre nível de tecnologia estrangeira e efeitos de *spillover* do IDE, analisou-se a intensidade de capital das empresas estrangeiras (dado que é assumido como um bom indicador do nível tecnológico dessas mesmas empresas), classificando-se as indústrias multinacionais em "elevada" tecnologia e "fraca" tecnologia. Concluiu-se neste estudo que em Portugal a evidência é a do IDE influenciar mais as indústrias com *gap* tecnológico relativamente baixo

Tentou-se averiguar as diferenças de produtividade entre empresas estrangeiras e empresas portuguesas. As diferenças de produtividade deverão resultar das diferenças de nível de tecnologia e o resultado da análise sugere que o IDE em Portugal exerce o efeito *spillover* nas indústrias com maior *gap* de produtividade. O IDE nas indústrias com menor *gap* apesar de ser positivo não é significativo. Os resultados sugeriram que na indústria transformadora portuguesa, os *spillovers* resultantes da presença estrangeira ocorrem apenas nos sectores onde existe maior *gap* entre as empresas domésticas e empresas estrangeiras, e é só neste sector que o capital humano é também positivo.

Dever-se-á ter em conta que as conclusões terão de ser adequadas aos diversos sectores pois poderá acontecer que a denominada fraca intensidade de capital seja uma indústria de "fraca" tecnologia

Tentou-se também neste estudo averiguar se elevados valores de I&D estão associados a efeitos de *spillover* do IDE mais elevados. Como metodologia, separaram-se as indústrias com despesas de I&D mais elevadas das restantes, encarando-se as despesas com I&D e com outros activos intangíveis como uma medida aproximada das capacidades tecnológicas criadas pelas empresas e permitindo classificar empresas sob o ponto de vista de conhecimento e capacidade de imitação. Concluiu-se sobre a existência de maiores *spillovers* em sectores com mais I&D, assim como evidência das empresas com maior nível de I&D poderem beneficiar mais dos efeitos de *spillover*.

O facto do efeito *spillover* só ocorrer nas indústrias com maior *gap* de produtividade entre as empresas estrangeiras e empresas nacionais, além de anteriores estudos noutros países revelarem o mesmo, é explicado pelo autor como passível de ser explicado devido a "uma capacidade social capaz, não só de imitar os conhecimentos

trazidos, como também criar activos intangíveis. A existência dessa capacidade social nas indústrias com maior *gap* de produtividade pode ter contribuído para absorção dos conhecimentos trazidos pelas EMNs, acelerando o acesso às novas tecnologias.” (Reis, 2001)

Mais uma vez, estas conclusões têm de ter cuidada interpretação pois poderá haver uma distorção decorrente do facto das empresas multinacionais estarem predominantemente em indústrias com maior produtividade e não o nível de produtividade ser o resultado de *spillovers*.

Em relação às taxas de crescimento para as variáveis capital e trabalho concluiu-se que a taxa de crescimento do *output* é uma função crescente da taxa de crescimento dos *inputs* capital e trabalho. Para o crescimento da produtividade nas indústrias portuguesas em consideração, detectou-se ausência de efeitos de *spillover*.

Sucintamente, as principais conclusões são:

- As empresas multinacionais têm uma influência positiva na melhoria da produtividade das empresas portuguesas. O mesmo se pode concluir para o capital humano e o capital físico;
- A estimação sobre as taxas de crescimento sugere que o IDE não exerce nenhuma influência no crescimento da produtividade na indústria transformadora portuguesa;
- A produtividade está negativamente relacionada com o *gap* de tecnologia entre empresas nacionais e empresas estrangeiras, *i.e.* só há *spillovers* nas indústrias com fraca capacidade tecnológica;
- As empresas portuguesas só beneficiam do IDE nos sectores com maior *gap* de produtividade;
- Os efeitos de *spillover* sobre a produtividade é uma função crescente do investimento em I&D.

Num estudo citado em Abrantes (2002), elaborado por Francisco B. Castro, no âmbito de uma tese de doutoramento não publicada (*Foreign Direct Investment in the European Periphery: The Competitiveness of Portugal*, Universidade de Leeds), num

inquérito a 1264 empresas industriais e comerciais (excluindo, assim, as empresas de serviços), entre outros aspectos, analisaram-se as principais determinantes associadas à entrada de IDE em Portugal, assim como as maiores dificuldades encontradas pelas empresas estrangeiras em Portugal.

Quer uma quer outra são de uma grande pertinência e relevância para o actual estudo.

Quadro 7.1 – Determinantes associados ao IDE em Portugal

Factor	Variáveis Incluídas	Genericamente Mais Relevantes
Estabilidade política e económica	Estabilidade política; , Estabilidade económica; Imagem internacional.	Mais relevante
Integração <i>upstream</i>	Aquisição de tecnologia; Reacção a ineficiência de fornecedores; Acesso a recursos naturais; Redução de dependência face aos fornecedores; <i>Cluster</i> local; Infra-estruturas locais.	Relevante
Integração <i>downstream</i>	Redução de dependência face aos agentes; Reacção a ineficiência de agentes; Estabelecimento de rede de distribuição Seguir os clientes.	
Mercado Local	Crescimento do mercado; Dimensão do mercado; . Aumento do volume de negócios.	Relevante
Mercado U.E.	Acesso ao mercado da U.E. Reacção ao Mercado Único Europeu Necessidade de evitar barreiras.	
Condições de Trabalho	Redução dos custos do trabalho; Qualidade da mão-de-obra; Incentivos públicos.	Mais relevante
Proximidade Geográfica e cultural	Proximidade geográfica; Proximidade cultural.	
Expansão Passiva	Convite de um local Empresa local em venda; Pesquisa complementar com locais.	
Diversificação do mercado	Diversificação do mercado; Aquisição de experiência internacional.	
Condições do país	Aumento da concorrência no país; Reacção ao movimento do concorrente.	Relevante

Fonte: Abrantes (2002), baseado em Castro (2000).³

Quadro 7.2 – Principais problemas das empresas estrangeiras em Portugal

Factor	Variáveis incluídas	Genericamente Mais Relevantes
Condições de investimento	Informação sobre o investimento; Insuficiência dos incentivos públicos; Informação sobre oportunidades de negócio; Desenvolvimento da indústria bancária local; Sistema legal e burocracia.	O sistema legal e Fiscal tido genericamente como “um dos principais obstáculos à realização de negócios”
Risco do país	Situação económica; Situação política e social; Imagem internacional de Portugal; Regime de impostos.	
Trabalho e infra-estrutura	Disponibilidade de trabalhadores qualificados; Atitude dos trabalhadores portugueses; (Restrições de RH das empresas); Infra-estrutura; Custos do trabalho; Indústrias relacionadas e de apoio.	Mais Relevante (sobretudo para empresas industriais)
Capacidade financeira e dimensão empresas	Restrições financeiras das empresas; Dimensão das empresas.	
Acesso e controlo do mercado	Problemas para estabelecer uma rede; Coordenação e controlo; Problemas para identificar parceiro local; Conjunto limitado de produtos; Conhecimento limitado do mercado; Diferenças culturais; Divergências com parceiros.	
Competitividade das exportações	Concorrência nos mercados de exportação; Mercados de exportação estagnados; Redução de tarifas externas; Evolução das taxas de câmbio; Mercado Único Europeu; Modificações na Europa de Leste.	
Características do mercado local	Mercado local reduzido; Procura local estagnada; Concorrência forte no mercado local; (Capacidade limitada dos agentes)	Mais Relevante (sobretudo para empresas comerciais)

Fonte: Abrantes (2002), baseado em Castro (2000).

Este estudo é particularmente relevante não só pelos seus resultados mas também porque faz uma resenha dos factores que são considerados mais associados às referidas motivações e dificuldades, antes de verificar os mais significativos no caso português para a referida amostra.

³ Nota no estudo inicial que para reforçar a consistência, não foram incluídos "aumento do volume de negócios" e "incentivos públicos".

8. INDICADORES DE COMÉRCIO INTERNACIONAL

Apresentam-se de seguida os indicadores a utilizar no estudo empírico para as importações e exportações Portugal – Espanha. Apresenta-se a sua forma de cálculo e interpretação.

Sempre que se considere pertinente serão feitas relações entre os indicadores e esta explicação pretende-se algo exaustiva, para que após o tratamento estatístico dos dados (que será apresentado em anexos, referenciados) se passe à interpretação dos mesmos, sem detenção com explicações dos indicadores.

A explicação dos dados originais será feita posteriormente.

8.1 ESTRUTURA SECTORIAL DAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES

Cálculo

- Estrutura sectorial das Exportações = $\text{Exportações do sector} / \text{Exportações de todos os sectores} = X_i/X$
- Estrutura sectorial das Importações = $\text{Importações do sector} / \text{Importações de todos os sectores} = M_i/M$

A estrutura sectorial das importações e exportações, calculada para os dados em valor e em quantidade, traduzem a importância relativa de cada sector (subsector, ou produto, conforme a unidade utilizada) no total das correntes comerciais totais.

A sua interpretação além de revelar o peso na economia, permitindo comparar a sua importância relativa, é frequentemente utilizado para comparações por exemplo por áreas geográficas.

8.2 SALDO COMERCIAL

O Saldo Comercial é o valor decorrente das trocas comerciais com o exterior, expresso em ganhos ou perdas.

Cálculo:

- $\text{Saldo comercial} = \text{Exportações} - \text{Importações} = X - M$

Interpretação dos valores:

> 0 excedente comercial

< 0 défice comercial

= 0 equilíbrio comercial

Na ausência de interferências no comércio e em cambial flexível, o saldo comercial expressaria ao nível macro o tipo de especialização sectorial e/ou regional.

8.3 TAXA DE COBERTURA DAS IMPORTAÇÕES PELAS EXPORTAÇÕES

Traduz a relação de grandeza entre as importações e exportações. Se for considerado em termos evolutivos traduz o dinamismo relativo entre as importações e as exportações.

Cálculo:

- $\text{Taxa de cobertura das importações pelas exportações} = (\text{Exportações} / \text{Importações}) = X/M$

Interpretação dos valores:

> 1 saldo comercial positivo

< 1 saldo comercial negativo

= 1 saldo comercial nulo

Este indicador complementa a informação do saldo comercial. Enquanto no saldo comercial o valor é absoluto, a taxa de cobertura tem uma grandeza relativa, o que fornece um tipo de informação diferente e complementar. Dois sectores com o mesmo saldo podem ter desempenhos muito diferentes ao nível da taxa de cobertura, assim

como um saldo negativo poder-se-á ter agravado e a taxa de cobertura ter aumentado, devido a um maior dinamismo das exportações face às importações.

Neste indicador, definido desde 1960, por Verdoon, quanto mais próximo de 1, mais forte é o comércio Intra-sectorial (“posição forte”) e quanto mais se afastar, mais se está na presença de comércio intersectorial. A interpretação do comércio intersectorial será complementada com indicadores derivados de Glibel e Lloyd de comércio intersectorial.

8.4 COMÉRCIO INTRA-SECTORIAL

Grubel e Lloyd definiram o comércio intra-sectorial como a diferença entre a balança comercial do sector i e o comércio total desse mesmo sector.

Sendo assim, o comércio intra-sectorial define-se como a diferença entre o comércio total e o comércio de natureza intersectorial (saldo, em valor absoluto, da balança comercial, comércio associado às vantagens comparativas).

Cálculo

$$R_i = (X_i + M_i) - |X_i - M_i|$$

Ou na forma de indicador,

$$B_i = [(Exportações + Importações) - |Saldo Comercial|] / (Exportações + Importações)$$

$$= 1 - [|Exportações - Importações| / (Exportações + Importações)]$$

Com esta formulação facilita-se a comparação entre sectores e países.

Interpretação

$Se = 0 \Rightarrow Exportação = 0$ ou $Importação = 0 \Rightarrow$ comércio totalmente inter-sectorial

$Se = 1$ $Exportação = Importação \Rightarrow$ comércio totalmente intra-sectorial

O peso e evolução do comércio intra-sectorial tem um elevado poder interpretativo no padrão de comércio de um país e no caminho da sua evolução.

O comércio intra-sectorial é característico dos países mais desenvolvidos, estando relacionado com a diferenciação de produto.

A análise ao longo de um horizonte temporal permite interpretar, neste caso entre Portugal e Espanha, se houve, ou não, reforço intra-sectorial com Espanha.

A um nível muito desagregado, quando o comércio intra-sectorial apresenta valores elevados, significa que uma parte importante do comércio se regista entre produtos idênticos (bens homogêneos) ou semelhantes (bens diferenciados).

Este indicador tem também um poder interpretativo importante ao nível do relacionamento que se poderá estabelecer com o IDE. Em termos globais, o crescimento do comércio intra-ramo poderá encontrar-se associado ao IDE, devido ao resultado da produção de diferentes unidades produtivas localizadas em diferentes países e das relações entre filiais ou subsidiárias duma empresa multinacional.

No comércio entre países desenvolvidos, o comércio intra-sectorial elevado é explicado grandemente por economias de escala, por preferências dos consumidores e por formas de concorrência oligopolística. Por outro lado, nas relações comerciais entre países com diferentes níveis de desenvolvimento, um comércio intra-sectorial elevado tem sido associado, sobretudo, à liderança tecnológica, ou à capacidade de imitação/adaptação tecnológica.

8.5 PREÇO MÉDIO PONDERADO DAS EXPORTAÇÕES E IMPORTAÇÕES

Cálculo

- Preço médio ponderado das Exportações = Valor das Exportações/ Quantidade das Exportações
- Preço médio ponderado das Importações = Valor das Importações /Quantidade das Importações

Os preços médios são calculados em função das quantidades transaccionadas expressas em toneladas, relativamente a todos os produtos.

Com as devidas reservas de análise dos valores médios, podem ser comparados os diferenciais de preços médios aos vários níveis de desagregação dos produtos, entre os diversos países e/ou zonas geográficas, sobretudo com intuito complementar da informação dos outros indicadores.

8.6 TERMOS DE TROCA

Cálculo

- $TT = \text{Termos de Troca} = \frac{\text{Preço médio ponderado das Exportações}}{\text{Preço médio ponderado das Importações}}$

Interpretação

O seu cálculo permitirá assim analisar os preços comparativos entre Portugal e Espanha.

Se $TT > 1 \Rightarrow$ o preço do produto exportado é superior ao preço do produto importado

Se $TT < 1 \Rightarrow$ o preço do produto exportado é inferior ao preço do produto importado

Este indicador analisado numa perspectiva temporal indica também a evolução dos termos de troca *i.e.*, a deterioração ou não dos termos de troca.

A análise deste indicador deve ser complementada com índices de vantagem comparativa e permite complementar análises das estratégias de diferenciação e custo.

8.7 DIFERENCIAÇÃO DE QUALIDADE

Este indicador revela o grau de diferenciação entre produtos idênticos ou semelhantes em termos de qualidade, avaliada com base nos preços médios unitários das trocas comerciais (utilizando a única unidade física “peso”).

Para analisar as relações entre os preços médios ponderados das exportações e das importações, em termos percentuais, toma-se em geral como referência o valor de 15% sendo este considerado o limite máximo provável de variação de preços de produtos, com aproximadamente a mesma qualidade.

Cálculo

$$((|Pr.mp.Exp./Pr.mp.Imp.-1|)+|Pr.mp.Imp./Pr.mp.Exp.-1|) / 2 *100$$

Interpretação

< 15 comércio horizontalmente diferenciado

> 15 comércio verticalmente diferenciado

A diferenciação horizontal tem implícita uma qualidade idêntica entre os produtos e verifica-se com maior expressão no comércio entre países desenvolvidos ou países com níveis de competitividade semelhantes. Tal facto está directamente relacionado com o facto das relações comerciais serem determinadas fortemente por preferências dos consumidores e por formas de concorrência oligopolística, como focado anteriormente.

Em contrapartida, a diferenciação vertical tem implícita a existência de qualidade diferente entre os produtos; traduz diferentes níveis de desenvolvimento de segmentos produtivos. A sua análise permite inferir relações de dependência e de desequilíbrio nas trocas comerciais com o exterior.

Nos países mais desenvolvidos, o indicador de diferenciação vertical é fortemente influenciado pelas estratégias produtivas das empresas multinacionais.

Este é, assim, um indicador complementar que refina a análise dos anteriores indicadores.

9. FLUXOS E STOCKS DE IDE EM PORTUGAL, ESPANHA E MUNDO

Para esta secção serão utilizados dados estatísticos da UNCTAD, e não os do Banco de Portugal. Tal facto deve-se ao facto da UNCTAD ter dados regulares para totais mundiais, portugueses e espanhóis (os valores relevantes para este estudo). Sendo assim, apesar de haver diferenças, por exemplo devido aos câmbios, o poder de análise não fica prejudicado já que se cumprem os principais objectivos: analisar a evolução ao longo do tempo e ter uma ordem de grandeza entre Portugal e Espanha e o peso de ambas no total mundial.

Nos problemas metodológicos mantém-se o próprio carácter dos dados, difíceis de reportar e controlar. As comparações internacionais são de dificuldade acrescida, já que as metodologias utilizadas nos diversos países divergem, como já referido. Todavia, este problema é minimizado pelo facto de ambos os países fazerem parte da União Europeia e, como tal, reportarem as suas contas pelo Sistema Europeu de Contas (SEC – 95), sendo fiscalizados pelo Eurostat, que, dentro da sua contingência, harmoniza os diferentes métodos de classificação. Note-se também que os fluxos de IDE acumulados deveriam igualar os stocks de IDE. No entanto tal não acontece, sobretudo devido às fontes diversas de onde se obtêm os dados e as discrepâncias decorrentes dos lucros reinvestidos.

Para terminar, de notar apenas que após esta comparação adoptar-se-ão os dados do Banco de Portugal.

*

*

*

Apesar de ser a evolução e peso relativo do IDE o principal objectivo desta secção, começa-se com uma breve apresentação dos valores globais dos fluxos de entrada e saída de IDE, expressos em milhões de dólares, apenas para se ter uma noção da grandeza dos valores.

Tabela 9.1: valores globais dos fluxos de entrada e saída de IDE

milhões de dólares

Ano		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mundo	Entrada	384959,7	481911	686028,3	1079083	1392957	823824,8	651188,5
Portugal	Entrada	1488,24	2476,82	3144,25	1233,5	6787,3	5892,2	4276,4
Espanha	Entrada	6584,72	7696,73	11796,65	15758,12	37523,49	28005,12	21193,36
Mundo	Saída	395727,7	476934,5	683211,5	1096554	1200783	711445,5	647362,6
Portugal	Saída	785,2	1902,93	3846,86	3168,4	7512,1	7564	3523,2
Espanha	Saída	5396,61	12626,19	18935,67	42083,81	54674,77	33093,22	18455,6

Fonte: UNCTAD, WIR 2003. Tratamento da autora.

9.1 CAPACIDADE PORTUGUESA PARA ATRAIR IDE

O peso relativo do IDE no contexto mundial é um indicador muito pertinente para avaliar a capacidade de um país em atrair IDE, e respectiva perspectiva evolutiva.

Tabela 9.2: os fluxos de Portugal e Espanha no total mundial (%)

Ano		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Portugal	Entrada	0,39%	0,51%	0,46%	0,11%	0,49%	0,72%	0,66%
Espanha	Entrada	1,71%	1,60%	1,72%	1,46%	2,69%	3,40%	3,25%
Portugal	Saída	0,20%	0,40%	0,56%	0,29%	0,63%	1,06%	0,54%
Espanha	Saída	1,36%	2,65%	2,77%	3,84%	4,55%	4,65%	2,85%

Fonte: UNCTAD, WIR 2003. Tratamento da autora.

Como seria de esperar, as entradas de IDE em Espanha são maiores que as entradas em Portugal. Quanto à saída de IDE, a Espanha tem demonstrado maior dinamismo no investimento fora do seu território. Em 1996 e 1997 Espanha investiu cerca de 6 vezes mais que Portugal e, em 2000, investiu aproximadamente mais 13 vezes que o IDE português. É interessante notar que, nos restantes anos, Espanha tem investido o mesmo que Portugal, se descontarmos o factor dimensão da população.

Todavia, o mais importante talvez não seja a relativização do IDE tendo em conta a dimensão da população como indicador da força de trabalho e do tamanho de mercado de consumidores, pois os dois países poderão ter, por um lado, uma estrutura de mercado e um nível de desenvolvimento diferente, e por outro, apresentar uma dimensão e situação económica substancialmente diferente.

A UNCTAD calcula o “*inward FDI performance index*” que se trata de um índice de desempenho da capacidade de um país atrair IDE. É calculado pelo rácio IDE em percentagem do PIB, ponderado pelos valores mundiais, anulando o já referido efeito de dimensão.

Desta forma, o índice avalia a real atractividade de um país pela captação de IDE, através do reconhecimento dos agentes do mercado internacional, podendo ser visto com um índice de competitividade de captura de investimento, ou seja:

$$[\text{IDE_fluxo}_i / \text{PIB}_i] / [\text{IDE_fluxo}_{\text{mundo}} / \text{PIB}_{\text{mundo}}] \quad i = \text{país } i$$

Assim quanto maior for este valor, melhor o desempenho. Se este rácio for maior que um, o país *i* está a atrair mais IDE que a média mundial. Por outro lado, se o rácio for menor que um, esse país está atrair abaixo da média mundial, logo está a ter um mau desempenho. Pode-se observar de seguida que no período 1988-1990 Portugal se encontrava à frente da Espanha em termos de desempenho (após a já referida correcção para o tamanho da Economia). Todavia, com o passar dos anos, essa vantagem foi-se perdendo, estando a Espanha “à frente” na 41ª posição do ranking mundial e Portugal na 52ª.

Tabela 9.3: Evolução do “*inward FDI performance index*” para Portugal e Espanha

País	1988-1990	1993-1995	1999-2001
Portugal	3,070 (12)	1,205 (73)	1,184 (52)
Espanha	2,397 (19)	1,525 (61)	1,314 (41)

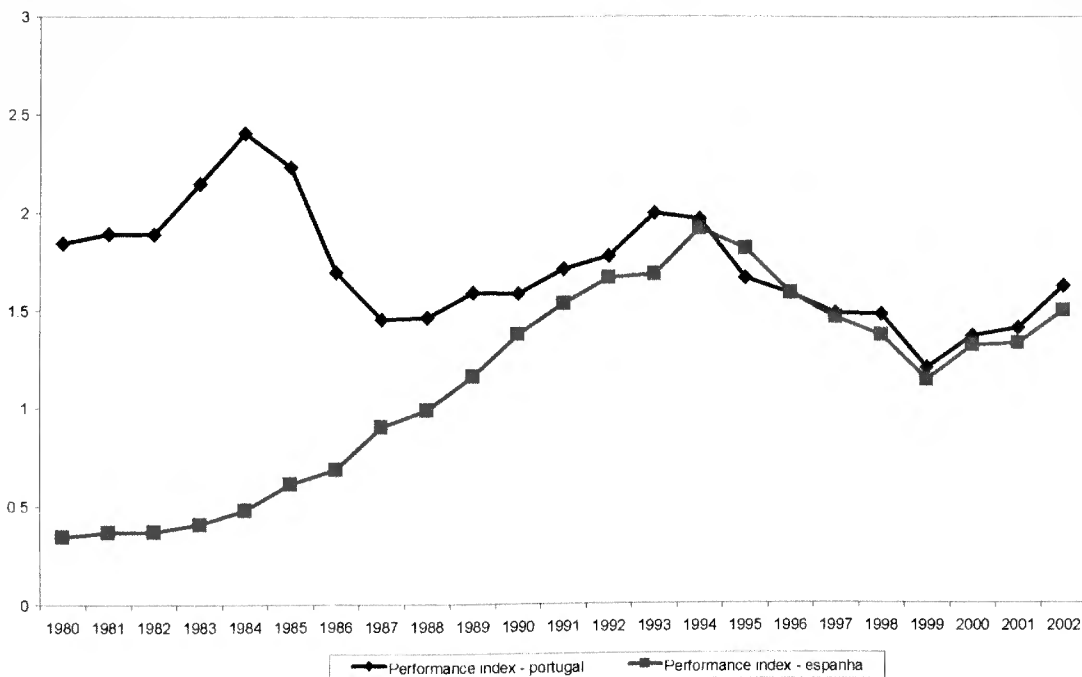
Fonte: UNCTAD, WIR 2003. Tratamento da autora.

(#): Posição no *ranking* mundial.

Ao invés de ser um caudal ou um fluxo contínuo, o IDE é uma sucessão de momentos de investimento irregular, pelo que é importante complementar a análise com informação sobre o *stock* de IDE, traduzindo este o IDE acumulado no país. Uma vez que o índice exposto não é calculado pela UNCTAD em termos de *stock*, mas porque essa informação é pertinente, calculou-se para aqueles valores o índice de

desempenho com a mesma metodologia. Apresentam-se de seguida os valores em gráfico:⁴

Gráfico 9.1: Evolução do desempenho por stock



Fonte: UNCTAD, WIR 2003. Tratamento da autora.

Este indicador revela que Portugal tem conseguido manter o seu investimento, embora tenha apresentado para estes 20 anos um comportamento descendente, ao contrário de Espanha. Todavia, para o momento mais relevante nesta tese, de 1996 a 2002, Portugal e Espanha têm apresentado um comportamento bastante similar revelando a mesma capacidade de manter o investimento ao longo do tempo. Contudo refira-se que se trata de um horizonte temporal bastante curto para tirar conclusões demasiado vigorosas.

Por forma a comparar os diferentes estádios de desenvolvimento duma economia, a UNCTAD calcula um outro indicador: “*inward FDI potential index*”, cujo o objectivo é revelar o impacto de outros factores, além da dimensão do mercado, que podem influenciar a atractibilidade de investimento. Uma limitação que pode ser apontada a

⁴ O gráfico apresenta um horizonte temporal maior por serem novos valores e não uma reprodução dos

este indicador é que agrega variáveis e indicadores que são ponderados, e essa ponderação terá necessariamente de ter factores subjectivos. Os dados são quantitativos e incluem variáveis como: PIB *per capita*, taxa de crescimento do PIB, exportações, nº de telefones e telemóveis por mil habitantes, consumo de energia, estudantes universitários, risco do país, exportação de produtos naturais, importação de acessórios electrónicos e automóveis, e por fim, fluxo de IDE. Desde 1988 que Espanha apresenta um melhor lugar que Portugal, estando em 1999-2001 em 25º lugar e Portugal em 34º.

A UNCTAD utiliza estes dois indicadores, bastante relevantes, para analisar o desempenho e o potencial do nível de investimento internacional.

Classificando segundo o desempenho (alto ou baixo) e potencial (alto ou baixo), obtém-se uma classificação matricial onde se classificam os países.

Tabela 9.4: Tipologia com índice potencial e índice desempenho

	Alto Desempenho	Baixo Desempenho
Potencial elevado	A – <i>front Runners</i>	C – abaixo do potencial
Potencial baixo	B – acima do Potencial	D – <i>under performers</i>

Fonte: UNCTAD, WIR 2003. Tratamento da autora.

Para os períodos 1988-1990, 1993-1995 e 1999-2001 (WIR 2003), Espanha classificou-se em ‘A’ (“*front runners*”) nos três períodos. Em contrapartida, Portugal em 1993-1995 obteve uma classificação de “*abaixo do potencial*” conseguindo ascender de novo a ‘A’ em 1999-2001. Esta situação demonstra alguma instabilidade nas condições de localização de investimento e também espelham a tentativa de melhoria de condições de atractibilidade por parte de Portugal nos últimos anos.

É de salientar que os indicadores utilizados da UNCTAD revelam a competitividade de um país⁵. Podendo-se definir competitividade como “a qualidade daquilo que compete com êxito” (Corrêa Gago, et all C;2003), desta forma, “competir sem bons

valores apresentados. Tal facto permite aferir melhor a sua relevância e perceber a sua evolução.

⁵ Outros indicadores internacionais, reconhecidos poderiam ser também pertinentes, como a título de exemplo os do World Competitiveness Yearbook do IMD.

resultados não é ser competitivo”. É também dessa forma que se pode interpretar os dados de IDE no contexto mundial.

Pelo que se infere, Espanha tem sido mais competitiva que Portugal, obtendo melhores resultados na captação de IDE, bem como criado melhores condições potenciais. Não obstante, ambos os países têm vindo a tornar-se mais competitivos em termos de *ranking*, quase à mesma taxa, seja qual for o indicador da UNCTAD escolhido, pelo que o diferencial se mantém. Todavia, a evolução do índice de desempenho, para Portugal e Espanha, revela uma menor eficácia, pois o indicador, para ambos está a tender para 1. Todavia, como a posição relativa dos dois países está a melhorar, pode-se concluir que não está a haver diferenças substanciais na distribuição do IDE no mundo, ou que a erosão do índice se deve apenas a alguns países, mais competitivos que Portugal e Espanha.

9.2 Peso do IDE no PIB e FBCF: comparação Portugal – Espanha

O IDE português e espanhol¹, representa uma parte significativa do total da formação bruta de capital fixo (FBCF) em ambos os países .

Em 1996, o IDE português representava 5,73% da FBCF, e o mesmo rácio para Espanha apresentou o valor de 4,99%. Os valores foram crescendo nos dois países até 1999, ano no qual o IDE português decresce de 11,34% em 1998, para 3,98% em 1999. Para Espanha a taxa de crescimento mantém-se. Para 2000 em ambos os países há um claro crescimento do IDE em investimento, atingindo valores cimeiros de aproximadamente 23% para Portugal e 26% para Espanha. Para os anos finais, os valores do IDE apresentam leves quebras. Este crescimento e posterior decréscimo acompanha a tendência mundial.

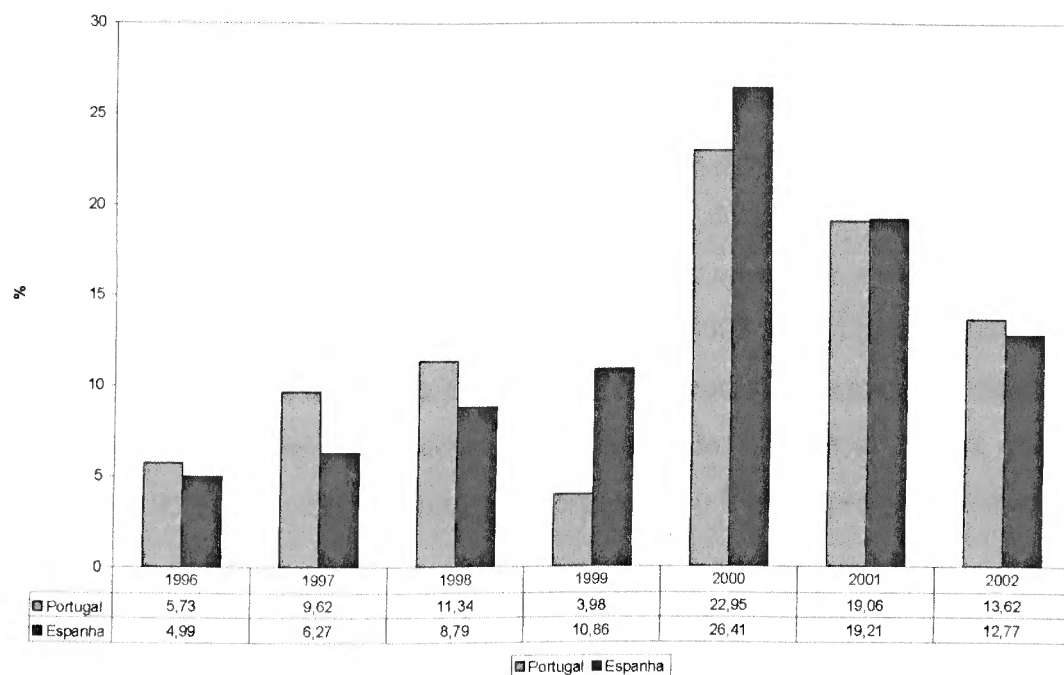
Em relação ao comportamento recente do IDE (decrécimo), o WIR de 2003, explica que este se deve:

- ao abrandamento económico da economia mundial;
- às fracas expectativas de recuperação, pelo menos no curto prazo;
- quebra nos mercados bolsistas;

- à fraca rendibilidade das empresas;
- ao abrandamento do processo de reestruturação empresarial em algumas indústrias;
- à diminuição das privatizações.

Para determinados países desenvolvidos, a UNCTAD acrescenta que a relação inter-empresas fez diminuir o IDE. O mesmo relatório também adianta que o declínio nos últimos anos foi desigual geográfica e sectorialmente. Os investimentos na indústria e nos serviços caíram, enquanto os investimentos no sector primário aumentaram. Tendo estes factos em vista, pode-se concluir que há uma continuação, agora em menor escala, do investimento estrangeiro.

Gráfico 9.2: Evolução do IDE fluxo em percentagem da FBCF.

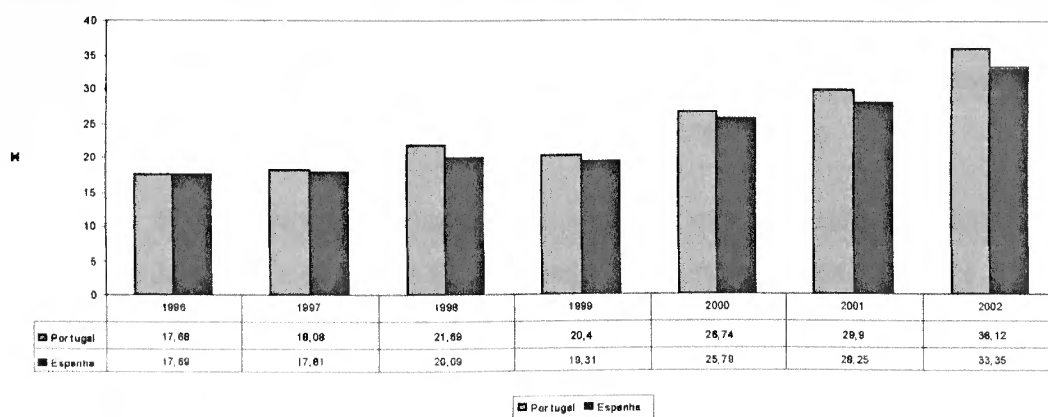


Fonte: UNCTAD, Statistics handbook (2003). Tratamento da autora.

O IDE em *stock* em percentagem do PIB tem uma evolução crescente nos dois países, embora Portugal esteja a crescer a uma taxa ligeiramente superior. Todavia, em 1999,

houve uma queda abrupta do *stock* de IDE em percentagem do PIB, como se poderá constatar pelo gráfico seguinte.

Gráfico 9.3: Evolução do IDE *stock* em percentagem do PIB



Fonte: UNCTAD, Statistics handbook (2003). Tratamento da autora.

Da conjugação destes dois indicadores, IDE fluxo sobre a FBCF e IDE *stock* sobre o PIB, pode-se concluir que o IDE tem representado uma parte cada vez mais substancial das economias em análise, sobretudo para a economia portuguesa, onde em 2002 o IDE em *stock* representou cerca de 36% do produto interno. Por outro lado, em termos de fluxo, o IDE não tem tido um peso constante, mas é notória a sua preponderância em determinados anos (como o ano 2000) e o seu peso crescente. Por fim, importa referir que o *stock* de IDE sobre o PIB é essencialmente um indicador de dimensão e importância na economia e são agregados diferentes na sua essência (enquanto o IDE é um valor absoluto de investimento, o PIB é “valor acrescentado”).

9.3 CONCLUSÃO

Com base nos dados da UNCTAD, procedeu-se neste capítulo à comparação entre Portugal e Espanha e seu posicionamento no Mundo. Em primeiro lugar analisou-se a participação das duas economias no total mundial. De seguida, compararam-se as duas, com base em dois indicadores relacionados com os fluxos de IDE (desempenho e potencial), tendo-se construído o mesmo indicador de desempenho para o *stock* de

IDE. Conjugou-se essa informação e, para terminar, analisou-se o comportamento do IDE face ao PIB e FBCF.

A participação de ambas no total mundial, *i.e.*, a percentagem com que cada país ficou do total dos fluxos mundiais, reveste-se de particular relevância pois traduz o dinamismo das economias. Constatou-se que, apesar de ao nível das entradas ter tido um maior crescimento em Espanha do que Portugal, ambas tiveram um crescimento positivo, em termos acumulados, ao longo do período considerado.

Este facto é de especial relevância pois significa que os países tiveram maior capacidade de atracção de IDE (e Espanha mais que Portugal), pois na prática o valor significa a parcela que se obteve dos fluxos totais mundiais.

O índice de desempenho traduz a captura real do IDE, pelo que é um indicador que tem subjacente as condições de atractibilidade reconhecidas pelos agentes, como tal passíveis de serem avaliadas pelo mercado.

Portugal obteve desempenhos oscilantes, chegando inclusivamente a estar “abaixo do desempenho”. Contudo, no final do período, o índice de desempenho melhorou.

A evolução do desempenho por *stock* nos últimos anos teve um comportamento em tendência similar em Espanha e Portugal.

Em relação ao índice potencial, o objectivo é diferente, tratando-se de perceber quais as condições estruturantes da economia que podem influenciar a atractibilidade potencial de um país. Neste indicador, Espanha tem tido melhores resultados que Portugal.

Apesar de não ter sido sempre assim (devido sobretudo ao desempenho), Portugal encontra-se hoje em dia classificado pela UNCTAD como um país *front runner*, *i.e.*, com potencial elevado e alto desempenho do IDE.

Comprovou-se também que o IDE tem representado uma parte cada vez mais substancial das economias em análise, sobretudo para a economia portuguesa.

Não é possível ignorar o papel e o exemplo que o IDE poderá provocar no impulso necessário para a tão desejada competitividade. Dos dados observados constata-se que

Portugal está mais dependente do IDE do que Espanha, em termos de investimento (FBCF). Isto poderá significar, por um lado, a dificuldade dos empresários portugueses em enveredar por projectos de grande envergadura (por motivos institucionais, financeiros ou outros) ou, por outro, reflexo da pequena dimensão da economia portuguesa. Ao analisar o *stock* de IDE em percentagem do PIB pode-se ver, mais uma vez, a dependência da estrutura produtiva face ao exterior.

10. IDE DE ESPANHA EM PORTUGAL

10.1 EVOLUÇÃO DO PESO DO IDE EM PORTUGAL

É importante analisar o peso do IDE na economia portuguesa e, para tal, são utilizadas as medidas: peso em relação a FBCF, em relação ao PIB e em relação ao VAB.

Como referido no capítulo anterior, os dados agora utilizados são do Banco de Portugal, e os valores são todos a preços correntes, podendo este facto ser apontado como uma limitação da análise.

*

*

*

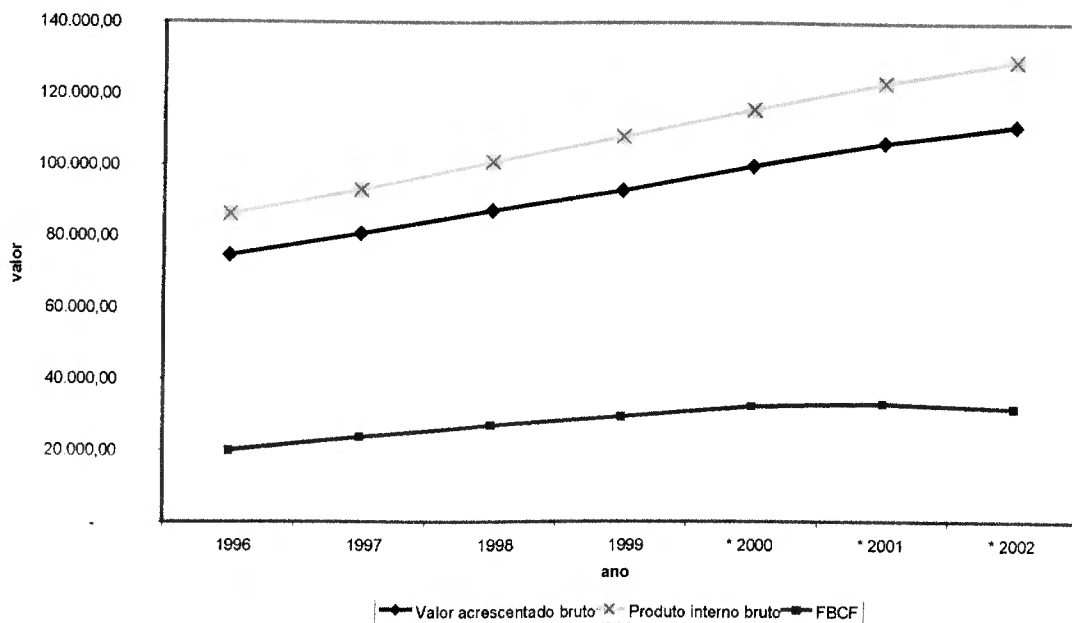
Em relação aos agregados PIB, VAB, FBCF e IDE, importa referir primeiro os seguintes factos:

- Quer o VAB quer o PIB têm crescido, a taxas relativamente constantes, apenas ligeiramente inferiores em 2002; a FBCF cresce entre 1996 e 2001, com taxas de crescimento decrescentes, e decresce em 2002 para valores equivalentes a 1999/2000;
- IDE total mundial, apesar de tal não ter acontecido em todos os anos, teve tendência a subir e observou-se um grande salto em 2000. Se se analisar o valor líquido a situação inverte-se, tendo crescido bastante em 2000 e um pouco entre 1996 e 1998, tendo decrescido nos restantes anos. A tendência decrescente em 2001 e 2002 acompanha a tendência mundial que, conforme analisado no capítulo anterior, foi fruto entre outras razões do ciclo económico que a economia atravessa;
- IDE espanhol, quando referente aos valores brutos, apresenta um comportamento oscilante - crescimento em 2002 e entre 1998 e 2000, este último bastante elevado e decréscimo em 1997 e 2001. No valor líquido, a tendência é decrescente entre 1996 e 1999. Em 2000 acompanha o salto dos valores mundiais, para voltar a descer e novamente a subir em 2002, este último em sentido discrepante dos valores mundiais,

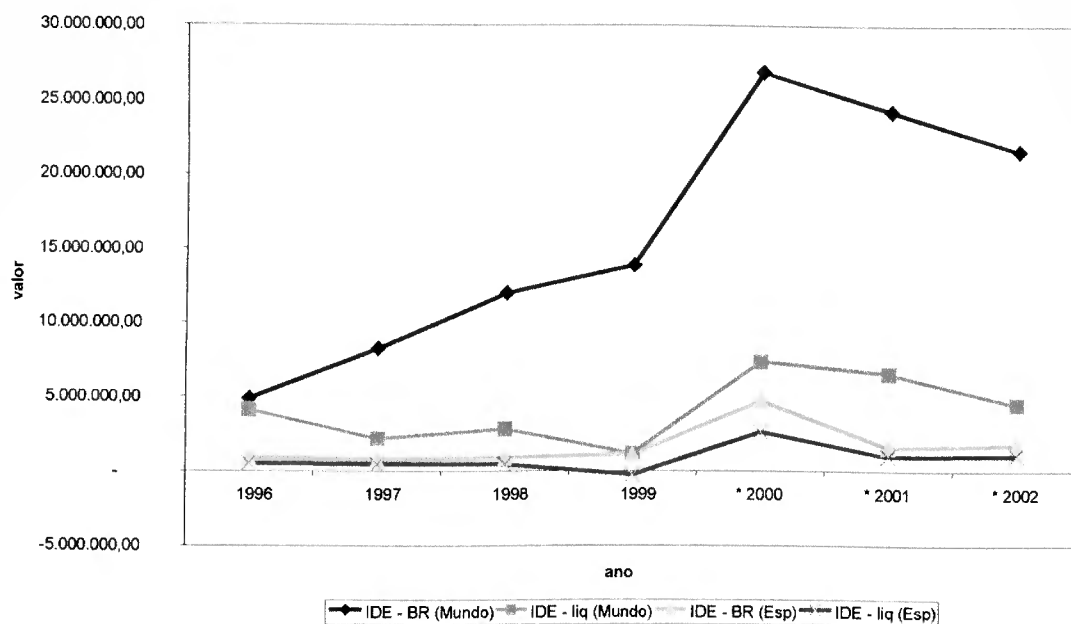
realçando a importância de Portugal enquanto destino de investimento para Espanha. As oscilações dos valores líquidos estão fortemente relacionadas com o desinvestimento, que foi avultado no período.

Estas tendências podem-se verificar nos gráficos seguintes:

Gráfico 10.1: Evolução agregados macroeconómicos



Fonte: Banco de Portugal (2003); INE (2003). Tratamento da autora.

Gráfico 10.2: Evolução IDE

Fonte: Banco de Portugal (2003); INE (2003). Tratamento da autora.

Neste último gráfico fica bem patente os anteriormente referidos comportamentos oscilantes, assim como as assimetrias entre Espanha e Mundo.

Como referido anteriormente, a comparação do IDE com o PIB e o VAB permite ter uma dimensão da importância do IDE. A comparação do IDE com a FBCF é de especial relevância por esta ser tida como a melhor aproximação do valor do investimento total numa economia⁶. Uma vez que parte da análise é similar à interpretação de alguns dados utilizados previamente, aquando do estudo da capacidade de atracção do investimento, apresentam-se os dados sucintamente.

É pertinente lembrar que as oscilações dos seguintes rácios se explicam com a evolução dos agregados; por exemplo, há que ter em conta a evolução exponencial do investimento em 2000.

⁶ também a rubrica “existências” incorpora valor de investimento, mas como é um agregado residual, a sua incorporação na análise faz diminuir a significância global da análise sendo assim preferível analisar a relação apenas entre o IDE e o FBCF)

Tabela 10.1: IDE sobre PIB, FBCF e VAB

	em percentagem do PIB			
	Espanha		Mundo	
	IDE br	IDE – liq	IDE br	IDE - liq
1996	1,00	0,60	5,64	1,33
1997	0,79	0,48	8,84	2,33
1998	0,87	0,44	11,89	2,80
1999	1,03	-0,25	12,84	1,07
* 2000	4,11	2,29	23,26	6,38
* 2001	1,30	0,80	19,67	5,34
* 2002	1,36	0,83	16,67	3,50

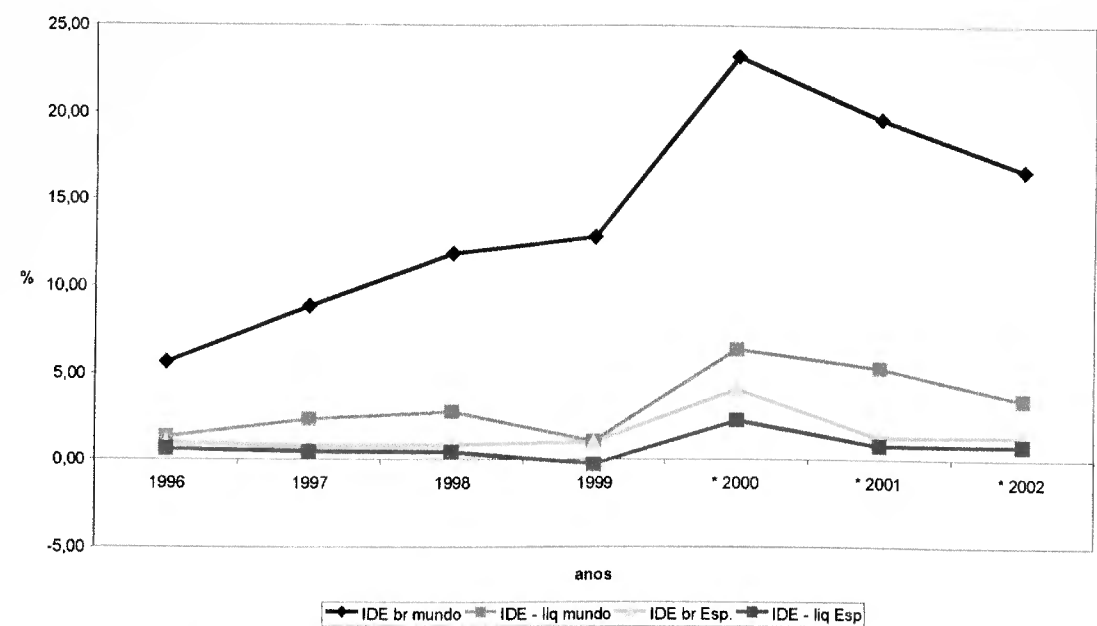
	em percentagem da FBCF			
	Espanha		Mundo	
	IDE br	IDE – liq	IDE br	IDE - liq
1996	4,28	2,58	24,15	5,69
1997	3,09	1,89	34,60	9,11
1998	3,24	1,63	44,25	10,41
1999	3,78	-0,90	47,07	3,93
* 2000	14,66	8,15	82,88	22,72
* 2001	4,84	2,96	73,04	19,84
* 2002	5,52	3,36	67,55	14,17

	em percentagem do VAB			
	Espanha		Mundo	
	IDE br	IDE – liq	IDE br	IDE - liq
1996	1,15	0,69	6,49	1,53
1997	0,91	0,56	10,18	2,68
1998	1,01	0,51	13,77	3,24
1999	1,20	-0,29	14,94	1,25
* 2000	4,77	2,65	26,97	7,39
* 2001	1,51	0,92	22,80	6,19
* 2002	1,59	0,96	19,40	4,07

Fonte: Banco de Portugal (2003); INE (2003). Tratamento da autora.

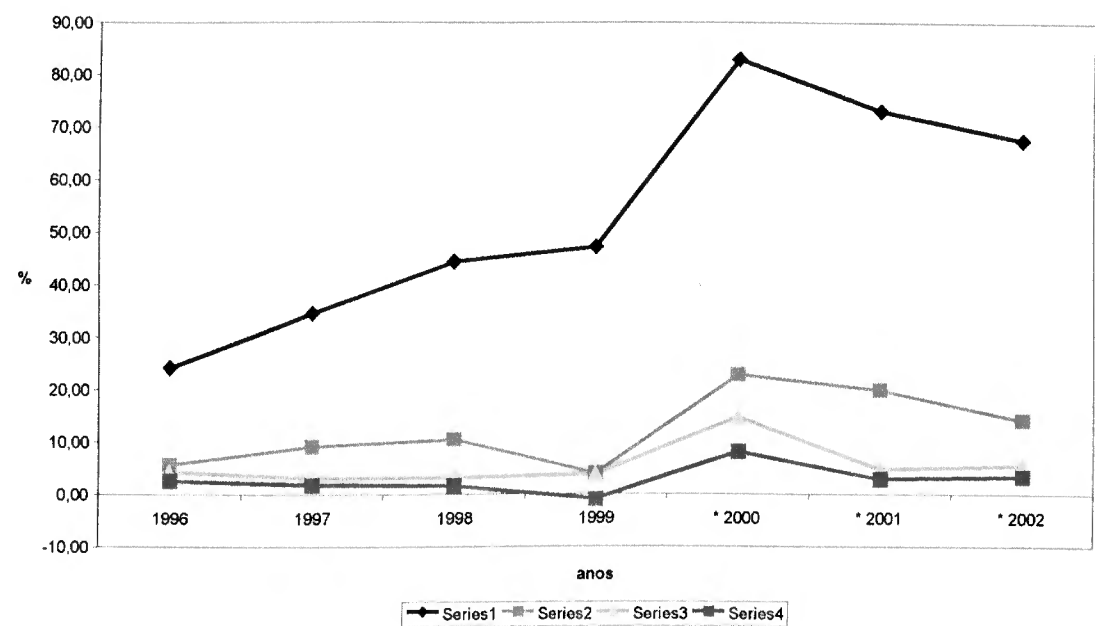
* os valores para o PIB, FBCF e VAB para os anos 2000, 2001 e 2002 foram obtidos com base nas contas trimestrais do INE.

Gráfico 10.3: IDE em percentagem do PIB



Fonte: Banco de Portugal (2003); INE (2003). Tratamento da autora.

Gráfico 10.4: IDE em percentagem da FBCF



Fonte: Banco de Portugal (2003); INE (2003). Tratamento da autora.

10.2 PESO DO IDE ESPANHOL

Para analisar a importância do IDE espanhol vai-se para já adoptar a seguinte medida: peso do IDE espanhol sobre o total do IDE mundial em Portugal.

Como se pode constatar (ver anexo B), ao fazer análise por CAE, e discriminando por IDE líquido, IDE bruto e desinvestimento, chega-se em primeiro lugar a uma conclusão significativa: não há nenhuma CAE com a desagregação apresentada que não represente, pelo menos em um ano, 40% de peso no IDE líquido ou IDE bruto. Mas interessa aprofundar um pouco este dado genérico, verificando os valores calculados para todas as CAEs para as três referidas rubricas.

As “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas” têm vindo a perder importância, mas é relevante o facto de em 1996 ter chegado ao valor de 79% do total do IDE líquido, apesar desta ordem de valores não se ter repetido.

Na ordem dos 80% estiveram também as “Actividades Financeiras”, no IDE bruto, em 2000. Nesta CAE no entanto constata-se um peso preponderante ao longo de todo o período. Em 2001 o peso cifrou-se em 15% do IDE bruto e 24% do IDE líquido, tendo este valor voltado a subir em 2002, quase para os 30%.

Para compreender a importância destes valores, há que ter também em conta o seguinte aspecto: uma parte dos investimentos espanhóis provém não de empresas espanholas mas de empresas estrangeiras com sede em Espanha, com filiais com domínio na Península Ibérica, *i.e.*, canalizando investimentos para Portugal. Não só o volume é significativo como tem implícito um padrão de domínio e desenvolvimento negativo para Portugal (Simões, V.; 1993; Chassaigne, C.; 2000).

Em conclusão, os números são significativos, nomeadamente o facto do pelo menos uma vez 40% de peso e como se pode constatar nos dados em anexo existem valores na ordem de 50%, 70% e como referido 80%, e tal é significativo sobretudo por duas ordens de razões:

- i) primeiro, por ser um número elevado, e transversal a toda a economia;

- ii) em segundo lugar, porque legitima a significância da presente análise.

10.3 POSIÇÃO LÍQUIDA FACE A ESPANHA E TAXA DE COBERTURA

Na análise da relação Portugal – Espanha é relevante analisar a posição líquida entre os dois países, nomeadamente perceber se Portugal é receptor líquido, ou não de investimento directo estrangeiro espanhol.

Tendencialmente existe uma relação entre a posição líquida assumida no investimento com o exterior e o grau de desenvolvimento económico. Tipicamente, países mais desenvolvidos economicamente têm uma posição líquida negativo, *i.e.*, são exportadores líquidos de investimentos directo. Por oposição existem os receptores ou importadores líquidos de investimento. Tal facto relaciona-se com muitos aspectos, nomeadamente com a posição assumida na balança de pagamentos e internamente na necessidade de captar investimento para prover incapacidades de poupança internas ou, dito de outra forma, para fazer face às necessidades de financiamento.

Apresenta-se então no âmbito deste estudo a posição líquida face a Espanha. É um indicador com valor absoluto, em que quando igual a zero significa que o investimento directo recebido de Espanha (neste caso para cada CAE, para cada ano), igualou o investimento português em Espanha. Valores negativos, significam que se recebeu mais do que se investiu, e vice-versa.

No quadro estão assinalados os valores positivos, para maior facilidade de leitura.

Tabela 10.2: Posição líquida entre Portugal Espanha (IPE liq-IDE Liq)

Valores em milhares de euros

CAE*	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Actividades financeiras	-78.074,35	2.736,29	-53.591,20	-312.176,12	-	-31.708,61	-302.162,11
Act. imob., alug. e serviços prest. Empresas	-304.997,56	12.150,69	146.646,30	-29.406,90	2.016.663,79	-391.299,89	2.995.074,73
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	414,46	-2,39	-420,15	304,96	-2.539,37	-365,26	-769,72
Alojamento e restauração	-1.398,93	-1.656,34	1.273,40	-4.298,65	5.701,84	2.633,09	-505,82
Comércio por grosso e a retalho. rep. veic. autom.	-72.142,83	-122.399,57	-85.315,71	-2.430,06	-218.440,67	2.917.880,06	-196.377,89
Construção	-3.343,34	-4.099,58	-11.099,13	-18.292,98	1.912,29	-17.300,48	-49.084,53
Indústrias transformadoras	-35.277,03	-24.272,44	22.146,38	-73.063,53	-94.480,10	-108.576,96	-98.969,49
Outras actividades de ser. Col., sociais e pessoais	-90,53	839,52	284,81	-709,17	-1.728,79	-1.807,40	-6.360,06
Pesca	0,00	154,23	-480,15	-903,19	2.035,22	1.193,58	-204,77
Produção e distribuição de elect., gás e água	40.857,01	26.331,96	-133.895,38	20.739,37	-4.078,24	-21.721,44	-19.822,30
Sector não ident. e particulares*	-785,45	-127,34	-1.493,46	-306,49	-99.374,99	2.890,58	-11.375,72
Transportes, armazenagem e comunicações	-7.555,23	-78.790,01	41.189,40	-17.387,24	-91.692,43	-240.253,51	-358.194,00
Total	-462.393,79	-189.134,97	-74.754,88	-437.930,00	-819.452,12	2.111.563,76	1.951.248,32

Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Tabela 10.3: Posição líquida Portugal Espanha (IPE br-IDE br)

Valores em milhares de euros

CAE*	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Actividades financeiras	-75.993	-14.136	-59.849	-28.438	-3.289.619	-38.716	-267.790
Act. imob., alug. e serviços prest. Empresas	-407.839	-5.225	157.086	-10.207	2.141.777	-71.722	3.169.757
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	-196	-299	-495	-16	-2.940	-1.439	-1.314
Alojamento e restauração	-1.417	-1.450	-1.235	-4.751	-1.187	-2.241	-5.043
Comércio por grosso e a retalho. rep. veic. autom.	-122.919	-152.347	-128.300	-154.038	-395.312	2.703.727	-455.052
Construção	-16.165	-12.672	-24.337	-32.638	-37.069	-73.214	-88.893
Indústrias transformadoras	-145.862	-155.791	-163.600	-342.631	-395.065	-204.904	-186.872
Outras actividades de ser. Col., sociais e pessoais	-251	787	-41	-3.556	-1.965	-1.833	-6.344
Pesca	0	238	-482	-905	2.046	2.088	956
Produção e distribuição de elect., gás e água	47.653	-9.442	-138.673	2.689	-8.635	-10.491	-10.094
Sector não ident. e particulares*	-1.491	-1.115	-8.123	-646	-108.323	2.292	-12.451
Transportes, armazenagem e comunicações	-7.690	-78.083	54.011	-22.944	-100.979	-89.276	-373.523
Total	-732.169	-429.535	-314.039	-598.081	-2.197.271	2.214.271	1.763.337

Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Constata-se que Portugal tem continuado a ser receptor líquido de investimento até 2000 inclusive, invertendo-se a tendência em 2001 e 2002.

Este facto é bastante relevante e importa perceber as alterações subjacentes.

Antes, no entanto, importa tecer algumas considerações sobre o desinvestimento.

Em primeiro lugar, não se deverá estranhar a existência de correlação entre os sectores de maior investimento bruto e desinvestimento. Tal facto ocorre essencialmente por duas razões: pela essência do desinvestimento, que inclui por exemplo pagamento de empréstimos e suprimentos (créditos) das filiais às investidoras e, por outro lado, o desinvestimento deverá ser encarado como “um fenómeno tão natural como o do próprio investimento” (Freitas, J.; 1998), além de ser próprio em sectores dinâmicos ou em fase de reestruturação.

Dever-se-á ter em conta na sua análise: assimetrias significativas e procurar suas explicações; verificar a sua dimensão em termos relativos, nomeadamente se quase anula o investimento bruto ou se o ultrapassa, fazendo alternar de positivo para negativo; ou ainda se esse facto ocorre com frequência, de modo a revelar desinvestimento em determinados sectores. A análise do desinvestimento é também útil para verificar as transformações ao longo do tempo no padrão de destino de investimentos, quando conjugado com factores como por exemplo maturidade de investimentos e indústrias.

Quando se analisa o desinvestimento é importante ter em conta a existência de um desfasamento entre este e o período de investimento. Isto é, quando se analisa um ano, há que ter em conta que os investimentos são decisões referentes a esse ano, enquanto que quando ocorre desinvestimento, o investimento que lhe deu origem foi de anos anteriores. Daí o facto de este trabalho não se cingir à análise dos valores líquidos, mas considerar a análise conjunta com valores brutos de investimento e desinvestimento.

Em relação aos valores líquidos e brutos salientam-se os seguintes aspectos:



IPE e IDE bruto

- as “actividades financeiras”, “construção”, “indústrias transformadoras”, “agricultura, produção animal, caça e silvicultura”, “alojamento e restauração” obtiveram em todos os anos posição líquida negativa;
- a “pesca” e “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas” são os maiores contribuintes positivos, sobretudo a segunda devido ao montante de investimento;
- impacto grande no ano de 2001 da rubrica “comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis”, com valor positivo e o responsável pelo valor positivo global nesse ano. O seu valor é superior ao total acumulado, *i.e.*, cobriu o valor negativo de todas as outras actividades e contribui com todo o saldo positivo.

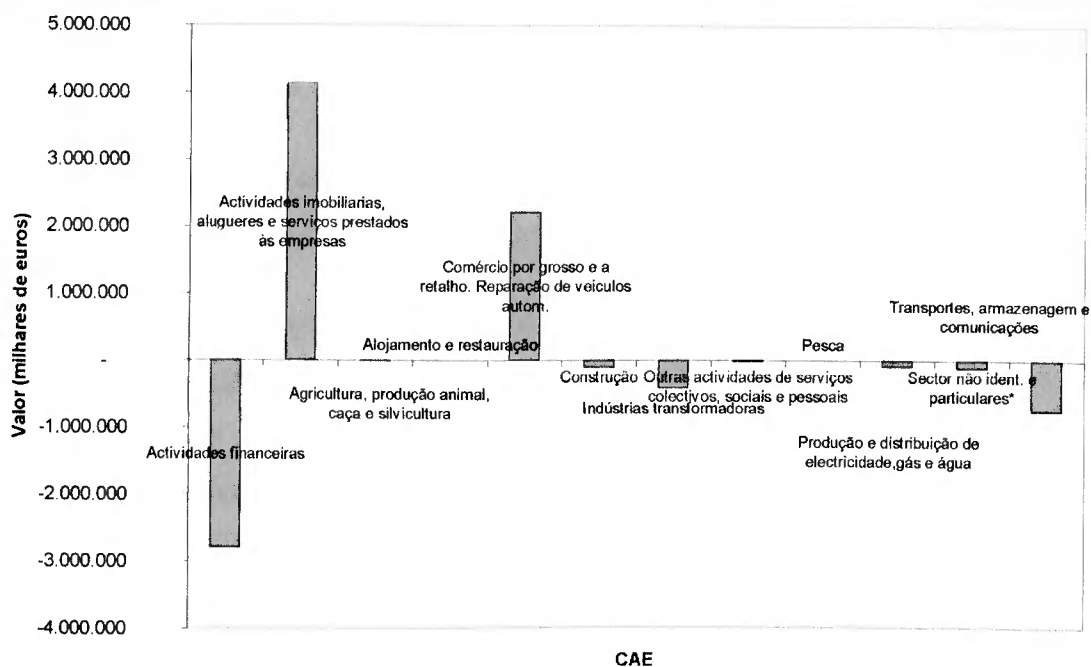
IPE e IDE líquido

Devido à influência dos valores brutos e do desinvestimento, tem-se que:

- as “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas” são os maiores contribuintes no período, seguindo-se o “comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis”, este concentrado em 2001;
- como maior contribuinte para o valor negativo estão as “actividades financeiras”, seguido, de longe, pelos “transportes, armazenagem e comunicações”. O valor das “actividades financeiras” tem preponderância em 2000.

Graficamente é visível os contributos por CAE na posição líquida face a Espanha, para os valores acumulados do período 1996-2002:

Gráfico 10.5: Posição líquida valores acumulados do período 1996-2002



Fonte: Banco de Portugal (2003). Tratamento da autora.

Sendo assim, como conclusões genéricas, tem-se que a passagem de receptor líquido de investimento para exportador líquido de investimento em 2001 e 2002 em relação a Espanha, e como actividades preponderantes no (des)equilíbrio encontram-se as “Actividades Financeiras” e “Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas”, com sinal oposto.

Quadro 10.1 – Posição líquida Portugal-Espanha (IPE-IDE)

mil euros

Ano	Valores líquidos Total	Valores Brutos Total
1996	-462.394	-732.169
1997	-189.135	-429.535
1998	-74.755	-314.039
1999	-437.930	-598.081
2000	-819.452	-2.197.271
2001	2.111.564	2.214.271
2002	1.951.248	1.763.337

Fonte: Banco de Portugal (2003). Tratamento da autora.

A pesca tem contribuído positivamente para a posição líquida, contudo por ter um volume de capitais relativamente pequeno em dimensão, o seu impacto é diminuto. Do mesmo modo, mas no sentido contrário, a “Construção” tem ao longo de todo o período considerado obtido valores negativos, quando considerado nos valores brutos, e em todos os anos excepto em 1999 quando se consideram os valores líquidos.

Ao longo do período as “actividades financeiras” têm acentuado os valores negativos, e como se está perante valores absolutos existem dois efeitos: o facto de serem negativos em si mesmo e, pelo próprio carácter das actividades, com fortes investimentos associados, provocam um efeito de dimensão significativo. Contudo este valor é significativo sobretudo devido ao ano de 2000.

Por outro lado, verificou-se anteriormente o peso relativo significativo dos valores positivos que as “Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas” detêm para Portugal.

A importância destas duas agregações de actividades é significativa, e de mais fácil leitura se se expurgarem os valores para se ver o impacto.⁷

Quadro 10.2 – Análise da posição líquida - valores líquidos

Milhares de euros			
Ano	Total	Total, sem "Act. Financ"	Total, sem "Act.Imob., alug e Serviço"
1996	-462.394	-384.319	-157.396
1997	-189.135	-191.871	-201.286
1998	-74.755	-21.164	-221.401
1999	-437.930	-125.754	-408.523
2000	-819.452	-1.197.212	-2.519.349
2001	2.111.564	2.143.272	-2.502.864
2002	1.951.248	2.253.410	-1.043.826

Fonte: Banco de Portugal (2003). Tratamento da autora.

⁷ Claro que a leitura não pode ser feita de modo a “se não houvesse estas rubricas, o investimento seria de xx”. porque se tal acontecesse estar-se-ia perante um diferente padrão de investimento e, por outro lado haveria ainda fundos disponíveis que não se sabem onde seriam aplicados, sendo assim uma análise errónea. O objectivo será ver o peso e dependência destas actividades.

Quadro 10.3 – Análise da posição líquida - valores brutos

Ano	Milhares de euros		
	Total	Total, sem "Act. Financ"	Total, sem "Act.Imob., alug e Serviço"
1996	-732.169	-656.177	-324.330
1997	-429.535	-415.399	-424.309
1998	-314.039	-254.190	-471.125
1999	-598.081	-569.643	-587.874
2000	-2.197.271	1.092.348	-4.339.048
2001	2.214.271	2.252.987	2.285.993
2002	1.763.337	2.031.127	-1.406.420

Fonte: Banco de Portugal (2003). Tratamento da autora.

Há uma clara dependência das “actividades financeiras” no desequilíbrio, de tal modo que, expurgando o seu peso, o saldo passa a positivo em três anos e o valor acumulado do período passa a positivo quando se consideram os valores brutos, e aumenta em 20% quando se considera os valores líquidos.

Por outro lado assiste-se à clara concentração da importância das “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas”, de tal modo que, sem a sua presença, só em 2001 a posição líquida é positiva. O valor acumulado passa claramente a negativo, quer nos valores brutos quer líquidos, fruto sobretudo do ano 2000.

Como referido, a preponderância das “actividades financeiras” no período considerado é devida sobretudo ao ano 2000 e a importância do “comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis” devida ao ano de 2001. Em contrapartida, as “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas” são de relevância estrutural para Portugal neste período

Estes valores são absolutos e para terminar é relevante completar a análise com a taxa cobertura, até pela relativização da dimensão que proporciona. Como os valores estão expressos em percentagem, os valores superiores a 100% estão assinalados, para maior facilidade de leitura, e analisam-se os valores de investimento bruto. Como não podia deixar de ser, a interpretação dos valores (quanto à importância das CAEs em valores globais) é semelhante.

Tabela 10.4: Taxa de cobertura Portugal Espanha (IPE br/IDE br)

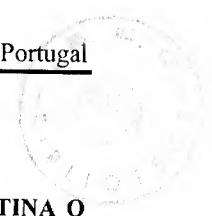
%

CAE*	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Actividades financeiras	0,74	52	44	42	3	67	14
Act. imob., alug. e serviços prest. empresas	9	92	302	97	1.096	89	1.610
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	0	0	2	91	9	0	32
Alojamento e restauração	0	0	10	1	17	0	0
Comércio por grosso e a retalho. Rep. veic. autom.	3	2	4	15	1	801	3
Construção	5	2	0	7	14	11	9
Indústrias transformadoras	18	19	19	18	12	24	24
Outras actividades de ser. Col., sociais e pessoais	10	190	82	3	5	1	13
Pesca	n.a.	296	34	0	57.354	1.940	295
Produção e distribuição de elect., gás e água	1.444	1	52	141	18	14	25
Sector não ident. e particulares*	60	76	42	88	13	133	31
Transportes, armazenagem e comunicações	4	70	295	0	5	11	2
Total	15	42	64	46	54	238	200

Fonte: Banco de Portugal (2003). Tratamento da autora.

Apesar de Portugal ter passado em 2001 e 2002 de importador a exportador líquido de capitais, e de ser relevante a alteração das taxas de cobertura patente no quadro anterior, parece ser relevante que se não se está perante uma alteração transversal à economia, sendo pelo contrário, fruto de uma dependência clara de um conjunto restrito de actividades.

Interessa aprofundar para já esta análise ainda mais, quer ao nível do IDE quer mais tarde complementando com outras dimensões de análise, nomeadamente com o estudo das empresas em Portugal com participação de capital estrangeiro, que uma vez analisado em conjunto poder-se-á então inferir do peso da presença, destino e de que forma é revestida a presença espanhola em Portugal.



10.4 ANÁLISE POR SECTOR / ESTRUTURA SECTORIAL DO IDE; ONDE SE DESTINA O INVESTIMENTO?

Considerando o IDE espanhol, segue agora a análise da estrutura sectorial do IDE, primeiro em termos acumulados e de seguida com valores anuais. Importa perceber do total do investimento que foi feito, para onde se dirigiu e que evolução teve o destino desse investimento.

Como questão metodológica importa explicar a agregação para os dados desta secção: nos dados originais, as actividades classificadas para o Investimento directo do exterior em Portugal (IDE) e Investimento directo de Portugal no exterior (IPE) são diferentes. Nos dados referentes ao Investimento directo de Portugal em Espanha (IPE – Espanha) e ao Investimento directo de Espanha em Portugal (IDE – Espanha) criou-se uma nomenclatura comum que permitisse a comparabilidade dos dados. Assim foi necessário criar uma classe denominada “sectores não identificados e particulares” que agrupa as classes: administração pública, defesa e segurança social obrigatória, educação, indústrias extractivas, saúde e acção social do IDE – Espanha. Tal agregação não implica grande perda de informação já que se poderá constatar que em nenhum ano, para os créditos e débitos, o peso no IDE total não chega a meio por cento, não deteriorando portanto a qualidade da análise (ver anexo B).

No que se refere a comparações do investimento de Portugal com o Resto do Mundo a agregação teve de ser mais forte, optando-se pelo máximo divisor comum. Embora se tenha perdido alguma informação, considerou-se ser a melhor forma possível de trabalhar estes dados de uma forma coerente e consistente (ver anexo B).

Há que ter em conta a seguinte limitação deste tipo de análise: o valor do IDE pode não traduzir amplamente a importância do investimento, por exemplo se se estiver perante indústrias pouco capital intensivo ou com pouca exigência de capital fixo (exemplo: calçado, vestuário), havendo uma subavaliação do impacto interno do IDE.

10.4.1 Análise para o período 1996-2002 – valores acumulados

A análise dos valores acumulados é importante para perceber, num período, quais os sectores que estão a ser preferencialmente alvo de investimento e desinvestimento. Começando por uma análise genérica do peso relativo dos sectores, importa de seguida perceber qual o estado evolutivo, *i.e.*, se há uma tendência (de)crescente ou instável do investimento nas diversas CAEs.

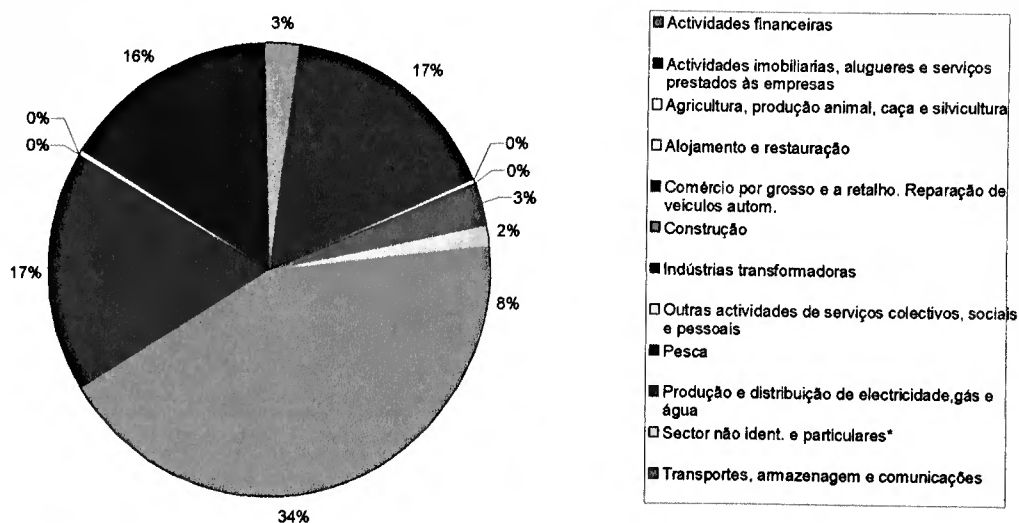
Sendo assim, começando pelos valores acumulados para o período 1996-2002, constata-se que no investimento líquido, para o período 96-02, as rubricas “i) actividades financeiras; ii) actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas; iii) comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e iv) transportes, armazenagem e comunicações” foram responsáveis por 81,56% do investimento acumulado. Assiste-se assim a uma forte concentração nestes sectores.

Se conjugado com os valores do investimento bruto, verifica-se que as quatro CAEs mais fortes correspondem a 84,72% deste investimento. Os “Transportes, armazenagem e comunicações” caíram para 5º lugar (com este, os 5 primeiros são responsáveis por 92,49% do IDE para o período considerado), tendo ganho preponderância a CAE correspondente às “Indústrias transformadoras”.

As “indústrias transformadoras” apesar de terem tido um IDE bruto significativo, em volume e peso (17% do IDE bruto), foram também alvo de fortes desinvestimentos (24%), daí o desfasamento entre o valor líquido e o bruto.

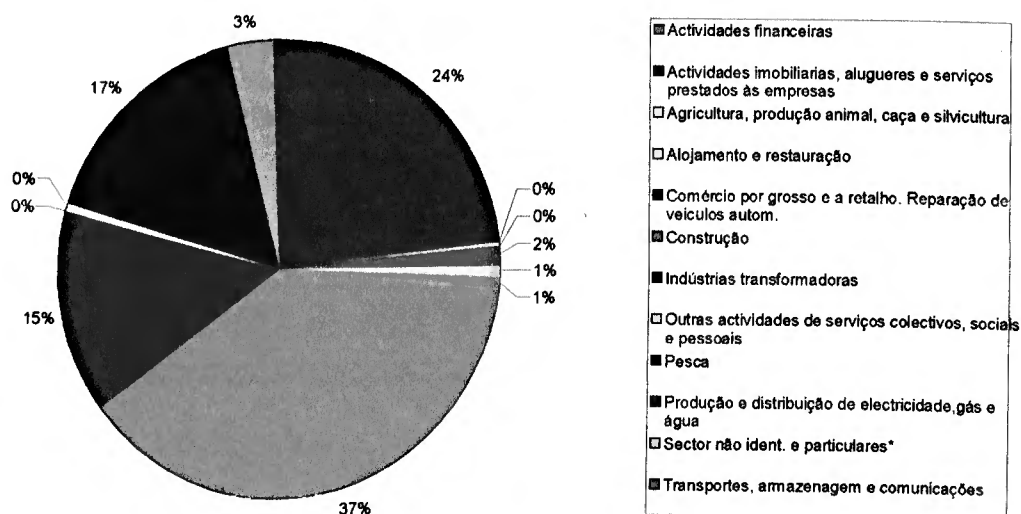
Para este alto volume de desinvestimento contribuiu a perda do papel intermediário nos investimentos realizados por multinacionais em Espanha, nomeadamente no ramo automóvel (Chassaigne, C.; 2000).

Gráfico 10.6: IDE bruto, acumulado entre 1996 e 2002

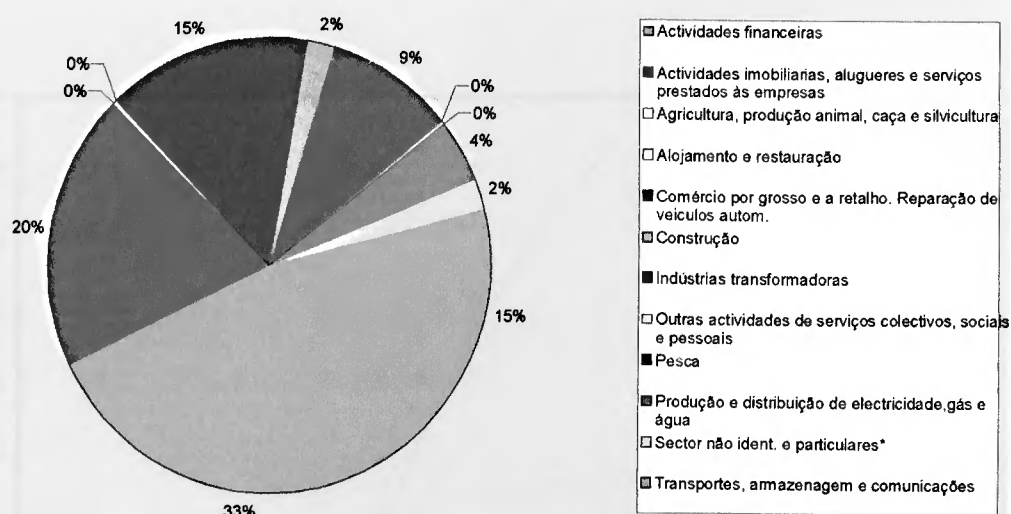


Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Gráfico 10.7: Desinvestimento Directo de Espanha, acumulado entre 1996 e 2002



Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Gráfico 10.8: IDE líquido

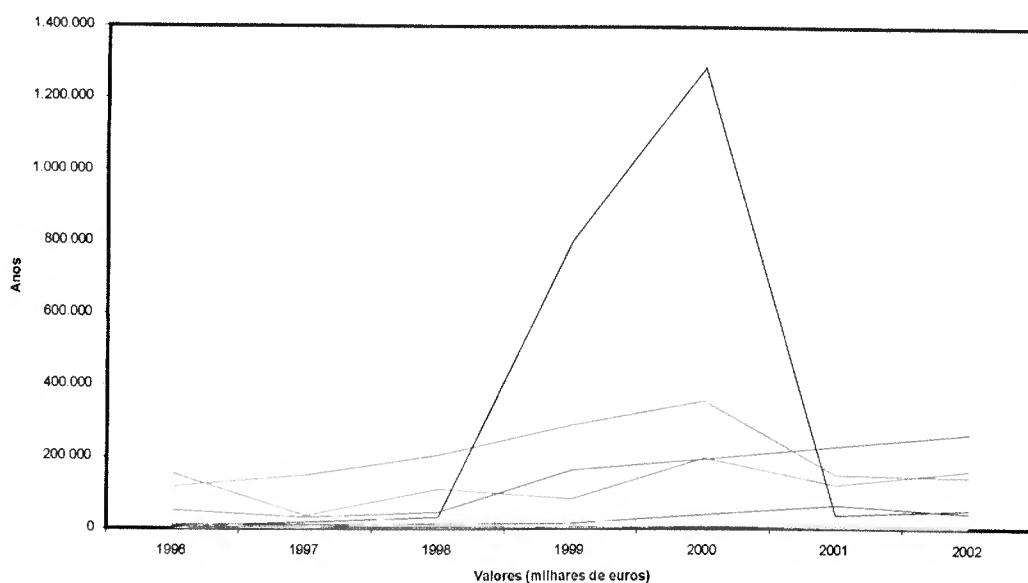
Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Importa perceber agora a evolução, para o período considerado. De facto, por exemplo, tem um cariz completamente diferente estar-se perante uma CAE com peso significativo, com pouca preponderância no início do período e tendência crescente para os anos recentes, ou vice-versa. Importa assim analisar fazer uma análise anual.

10.4.2 Análise para o período 1996-2002 – análise anual

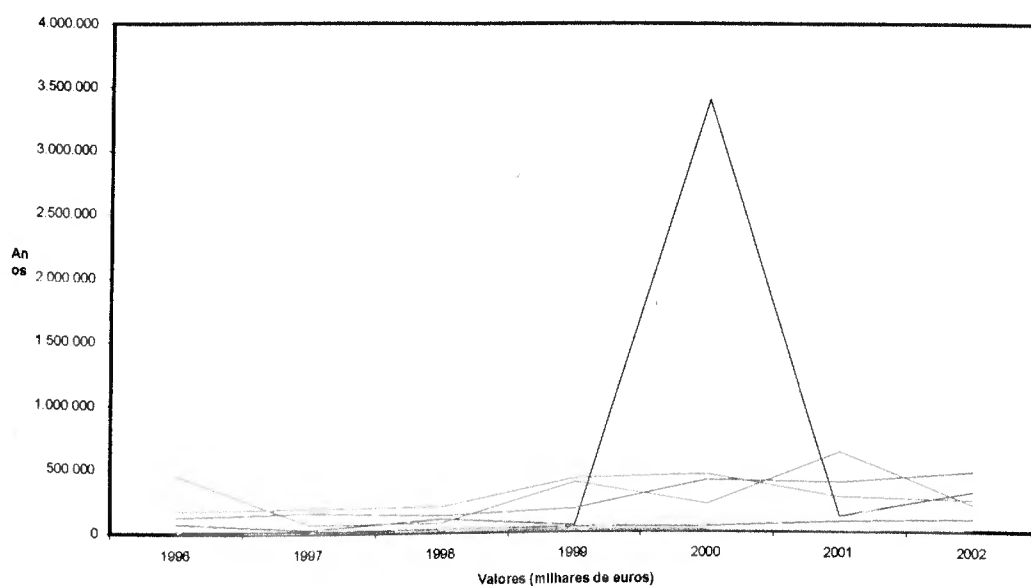
Pode-se observar nos gráficos abaixo o comportamento das CAEs ao longo dos anos.

Gráfico 10.9: Desinvestimento directo de Espanha em Portugal (DDE)

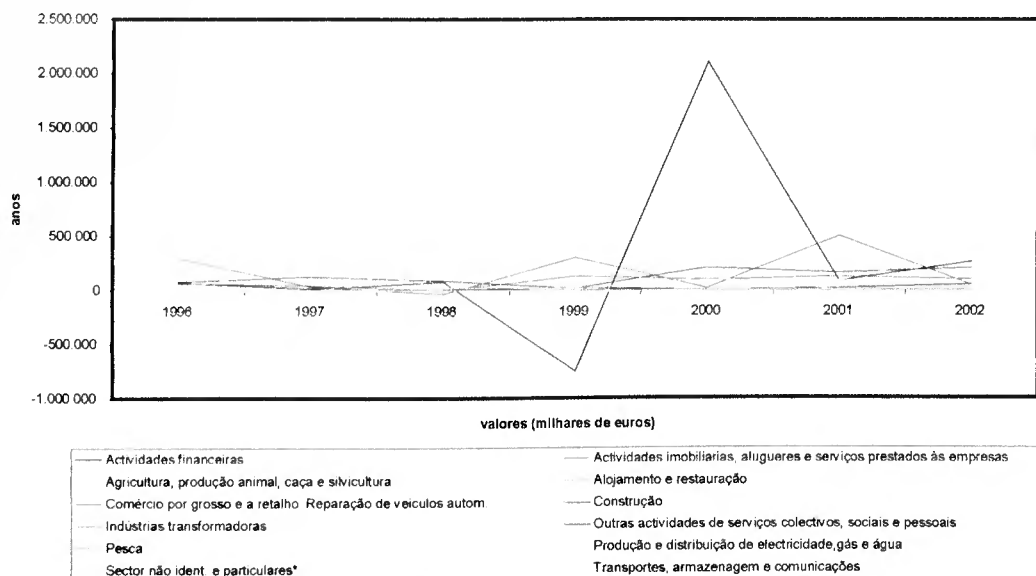


Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Gráfico 10.10: Investimento directo bruto de Espanha em Portugal (IDE Br)



Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Gráfico 10.11: Investimento Directo Líquido de Espanha em Portugal (IDE Liq)

Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Verifica-se o seguinte:

Os valores de “actividades financeiras” são muito oscilantes. O seu grande peso é devido, sobretudo, a 1999 (80%) e 2002 (24%), nos valores líquidos. É interessante verificar que o sector que, como se viu na secção anterior, tem o mais peso acumulado, tem um comportamento ao nível de investimento de desinvestimento muito oscilante. Tal é também explicado por se estar perante um sector dinâmico, a encarar na última década novas regras de competição e liberalização dos mercados financeiros, com consequente fase de reestruturação

Observa-se uma tendência de crescimento da “construção” em valores brutos; no valor líquido há também uma tendência crescente, apesar de interrompida em 1999, devido ao desinvestimento ocorrido. O seu peso face ao total do IDE não é, contudo, muito elevado.

Na agricultura distinguem-se dois períodos, 1996-1999 e 2000-2002, em que no segundo período o valor do IDE aumentou drasticamente. O seu peso total continua no entanto diminuto.

No carácter acumulado verificou-se a grande importância das “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas”; analisando ao longo do período observa-se que têm um comportamento muito instável, mas bastante significativo. Em 1996, quer para o valor líquido quer para o valor bruto, ultrapassa 50% do valor total de IDE. Decresce em 1997, sobe ligeiramente em 1998, para ter um grande crescimento em 1999. Baixa ligeiramente em valor em 2000, mas o seu peso relativo diminui drasticamente devido à importância das “actividades financeiras”. Em 2001 quase triplica e em 2002 volta aos valores de 2000.

Foram assim vistas as principais tendências evolutivas e ressalva-se que este comportamento instável referido é frequente em diversas CAEs, como é patente nos gráficos anteriores. Ressalva-se contudo que, para este facto, também contribui o período de tempo considerado e a agregação utilizada.

Quadro 10.4 – Investimento directo líquido de Espanha em Portugal (IDE Liq.)

Representação / peso (%) por sector no total IDE espanhol
Valores em milhares de euros

CAE	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Actividades financeiras	70.815	13,63	12.139	2,71	75.853	17,17	-752.056	283,37	2.109.076	79,85	82.528	8,40	260.595	24,33
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	294.765	56,75	30.020	6,69	-32.061	-7,26	304.354	-114,68	18.108	0,69	503.946	51,28	47.923	4,47
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	-414	-0,08	2	0,00	432	0,10	-156	0,06	2.642	0,10	365	0,04	1.401	0,13
Alojamento e restauração	1.405	0,27	1.443	0,32	-1.135	-0,26	4.339	-1,63	-5.456	-0,21	-2.633	-0,27	506	0,05
Comércio por grosso e a retalho. Reparação de veículos auto.	75.722	14,58	124.598	27,77	88.810	20,11	17.210	-6,48	208.537	7,90	159.272	16,21	207.758	19,39
Construção	4.109	0,79	4.417	0,98	11.101	2,51	20.606	-7,76	3.968	0,15	18.144	1,85	54.667	5,10
Indústrias transformadoras	59.853	11,52	43.341	9,66	-871	-0,20	132.221	-49,82	91.757	3,47	120.987	12,31	102.941	9,61
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	117	0,02	817	0,18	-102	-0,02	825	-0,31	1.838	0,07	1.064	0,11	5.216	0,49
Pesca	0	0,00	94	0,02	723	0,16	903	-0,34	2	0,00	-36	0,00	405	0,04
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	3.375	0,65	-31.027	-6,92	275.339	62,34	-14.283	5,38	-1.702	-0,06	11.060	1,13	12.381	1,16
Sector não ident. e particulares*	2.746	0,53	1.812	0,40	-3.433	-0,78	3.195	-1,20	115.406	4,37	4.947	0,50	15.079	1,41
Transportes, armazenagem e comunicações	6.960	1,34	260.950	58,17	27.038	6,12	17.441	-6,57	97.087	3,68	83.075	8,45	362.414	33,83
Total	519.452	100,00	448.606	100,00	441.695	100,00	-265.402	100,00	2.641.262	100,00	982.719	100,00	1.071.288	100,00

* Foi afecto ao "sector não identificado e particulares" a diferença para o total.
Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Quadro 10.5 – Investimento directo bruto de Espanha em Portugal (IDE Br)

Representação / peso (%) por sector no total IDE espanhol
Valores em milhares de euros

CAE	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Actividades financeiras	76.559	8,88	29.695	4,04	106.138	12,07	49.017	4,40	3.396.927	71,47	118.347	7,36	312.039	17,71
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	446.914	51,87	65.214	8,87	77.901	8,86	386.146	34,63	214.961	4,52	624.479	38,86	209.983	11,92
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	196	0,02	299	0,04	507	0,06	164	0,01	3.240	0,07	1.439	0,09	1.946	0,11
Alojamento e restauração	1.423	0,17	1.450	0,20	1.373	0,16	4.791	0,43	1.432	0,03	2.241	0,14	5.043	0,29
Comércio por grosso e a retalho. Reparação de veículos auto.	126.843	14,72	155.749	21,19	134.237	15,27	181.107	16,24	400.846	8,43	385.814	24,01	469.654	26,65
Construção	17.047	1,98	12.989	1,77	24.362	2,77	35.201	3,16	43.345	0,91	82.504	5,13	97.306	5,52
Indústrias transformadoras	177.106	20,55	192.783	26,22	202.362	23,02	419.113	37,59	448.111	9,43	270.891	16,86	244.752	13,89
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	277	0,03	870	0,12	224	0,03	3.672	0,33	2.074	0,04	1.850	0,12	7.252	0,41
Pesca	0	0,00	121	0,02	725	0,08	905	0,08	4	0,00	113	0,01	489	0,03
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	3.547	0,41	9.574	1,30	289.733	32,95	6.608	0,59	10.531	0,22	12.247	0,76	13.371	0,76
Sector não ident. e particulares*	3.726	0,43	4.576	0,62	13.972	1,59	5.171	0,46	125.201	2,63	6.875	0,43	18.176	1,03
Transportes, armazenagem e comunicações	8.037	0,93	261.836	35,62	27.696	3,15	23.022	2,06	106.374	2,24	100.205	6,24	382.167	21,69
Total	861.675	100,00	735.155	100,00	879.230	100,00	1.114.917	100,00	4.753.047	100,00	1.607.006	100,00	1.762.177	100,00

* Foi afecto ao "sector não identificado e particulas" a diferença para o total.
Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Quadro 10.6 – Desinvestimento directo de Espanha em Portugal (IDE)

Representação / peso (%) por sector no total IDE espanhol
Valores em milhares de euros

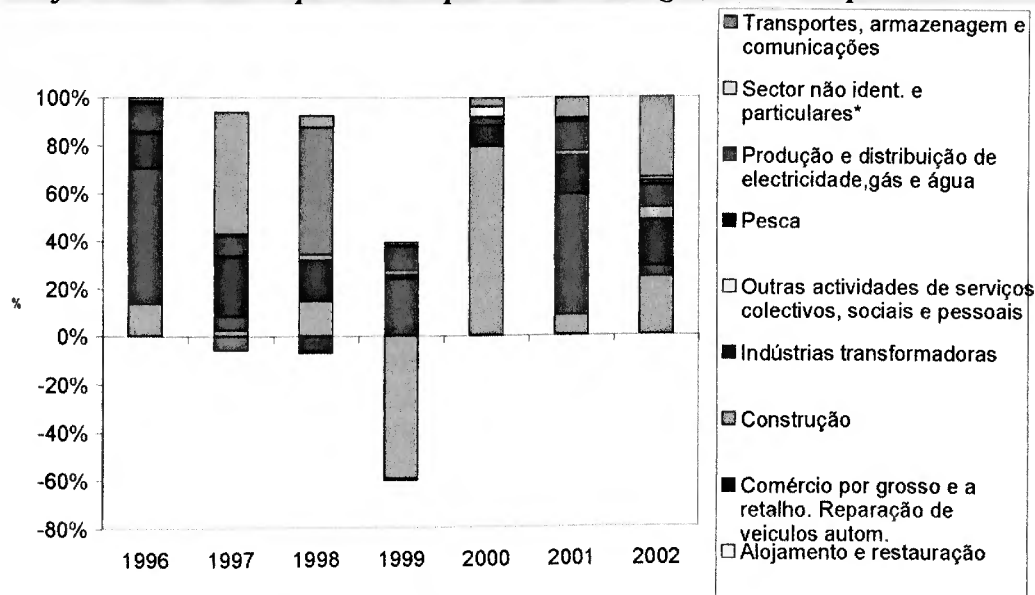
CAE	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Actividades financeiras	5.745	1,68	17.557	6,13	30.285	6,92	801.074	58,04	1.287.852	60,98	35.819	5,74	51.443	7,45
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	152.149	44,46	35.194	12,28	109.962	25,13	81.792	5,93	196.853	9,32	120.533	19,31	162.059	23,46
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	610	0,18	297	0,10	75	0,02	321	0,02	599	0,03	1.073	0,17	544	0,08
Alojamento e restauração	18	0,01	7	0,00	2.508	0,57	452	0,03	6.889	0,33	4.874	0,78	4.537	0,66
Comércio por grosso e a retalho. Reparação de veículos auto.	51.121	14,94	31.151	10,87	45.428	10,38	163.897	11,87	192.308	9,11	226.542	36,29	261.896	37,91
Construção	12.938	3,78	8.572	2,99	13.261	3,03	14.595	1,06	39.376	1,86	64.360	10,31	42.639	6,17
Indústrias transformadoras	117.254	34,26	149.442	52,15	203.233	46,45	286.891	20,78	356.354	16,87	149.905	24,01	141.811	20,53
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	160	0,05	53	0,02	326	0,07	2.847	0,21	236	0,01	786	0,13	2.035	0,29
Pesca		0,00	27	0,01	2	0,00	2	0,00	2	0,00	149	0,02	84	0,01
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	172	0,05	40.600	14,17	14.394	3,29	20.891	1,51	12.234	0,58	1.187	0,19	990	0,14
Sector não ident. e particulares*	979	0,29	2.764	0,96	17.404	3,98	1.976	0,14	9.795	0,46	1.928	0,31	3.096	0,45
Transportes, armazenagem e comunicações	1.077	0,31	886	0,31	658	0,15	5.581	0,40	9.287	0,44	17.129	2,74	19.753	2,86
Total	342.223	100,00	286.550	100,00	437.536	100,00	1.380.319	100,00	2.111.784	100,00	624.287	100,00	690.890	100,00

* Foi afecto ao "sector não identificado e particulares" a diferença para o total.

Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

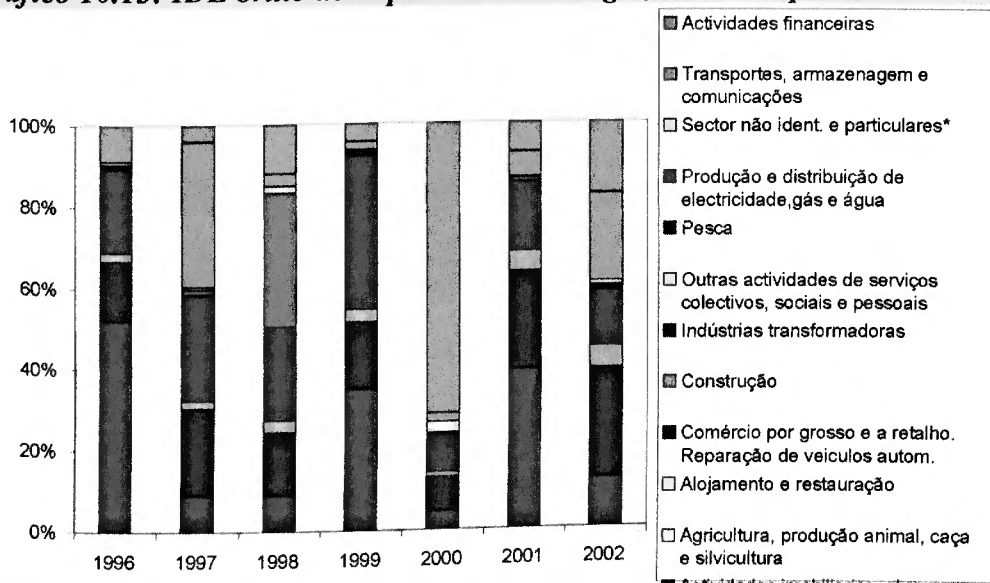
Para sintetizar e visualizar a evolução e preponderância das CAEs, ao longo do período em análise, por ano e para cada uma das três rubricas em análise, apresentam-se os valores percentuais:

Gráfico 10.12: IDE líquido de Espanha em Portugal, estrutura por CAE



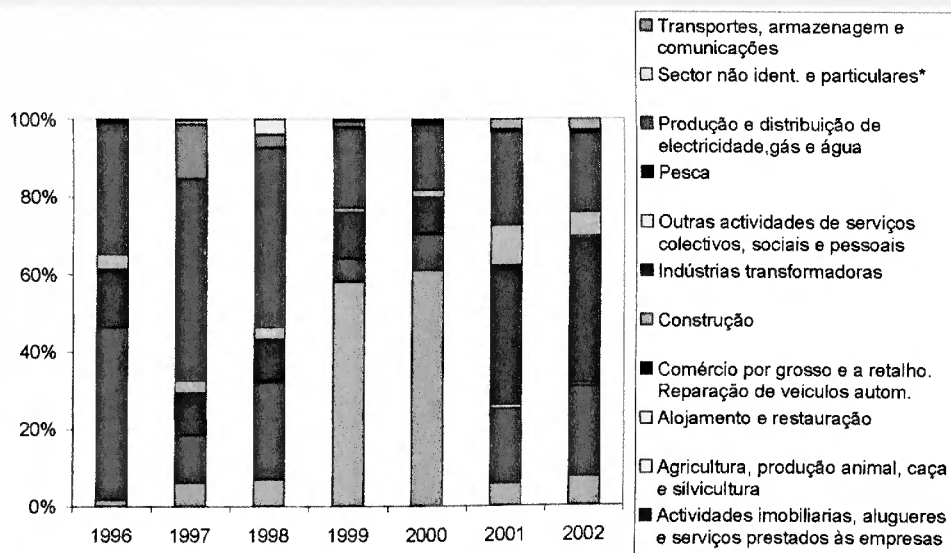
* Foi afecto ao "sector não identificado e particulares" a diferença para o total.
Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Gráfico 10.13: IDE bruto de Espanha em Portugal, estrutura por CAE



* Foi afecto ao "sector não identificado e particulares" a diferença para o total.
Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Gráfico 10.14: Desinvestimento directo de Espanha em Portugal, estrutura por CAE



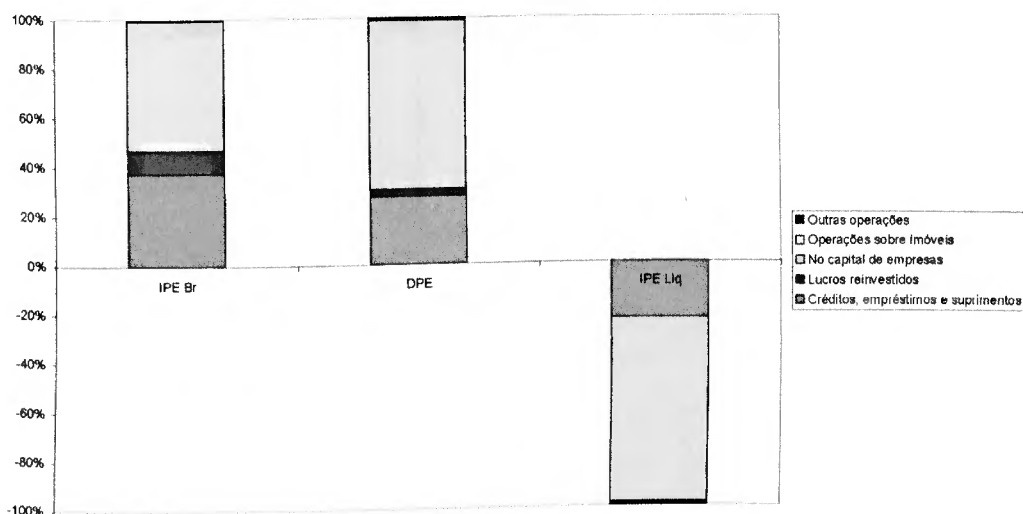
* Foi afecto ao "sector não identificado e particulares" a diferença para o total.
Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

10.5 ANÁLISE POR TIPO DE OPERAÇÃO

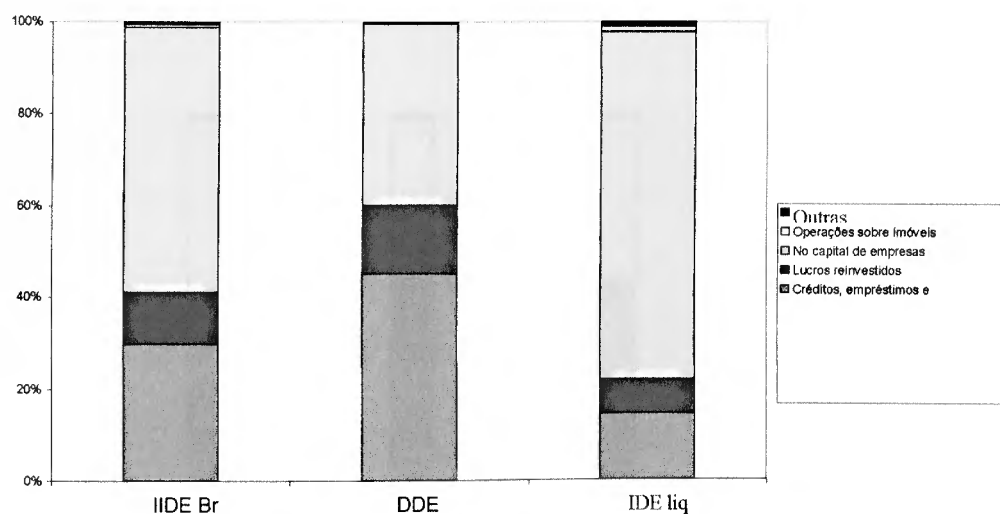
Importa ver, sucintamente, de que forma revestiu o investimento, *i.e.*, analisar o IDE por tipo de operação (tendo sido previamente explicado esta classificação).

Apresenta-se também os valores agregados referentes ao IPE.

Gráfico 10.15: IPE por tipo de Operação (valores acumulados de 1996-2002)

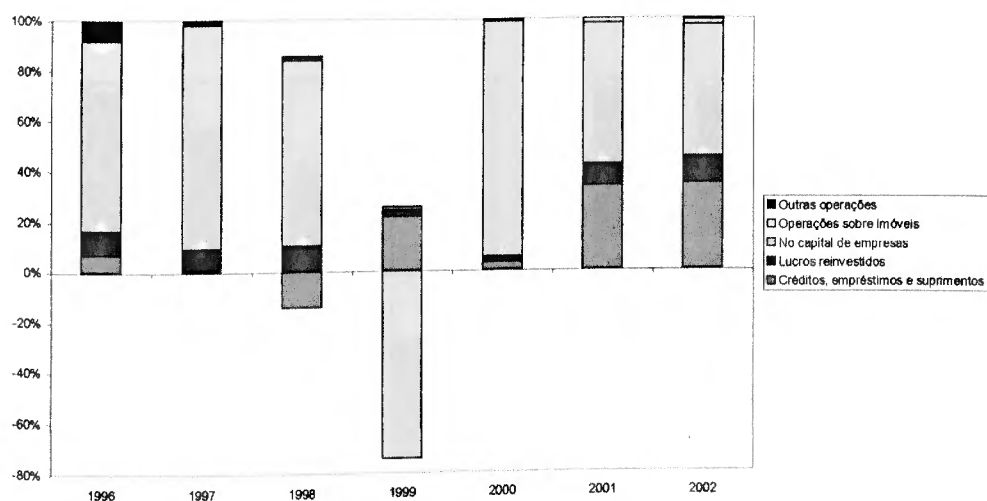


* Foi afecto ao "sector não identificado e particulares" a diferença para o total.
Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Gráfico 10.16: IDE por tipo de Operação (valores acumulados de 1996-2002)

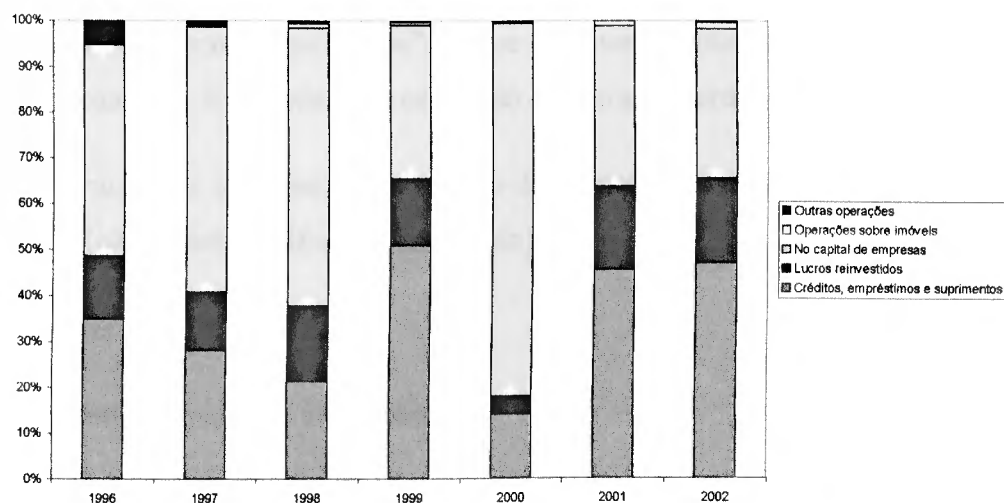
* Foi afecto ao "sector não identificado e particulares" a diferença para o total.

Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Gráfico 10.17: Estrutura do IDE liq (%)

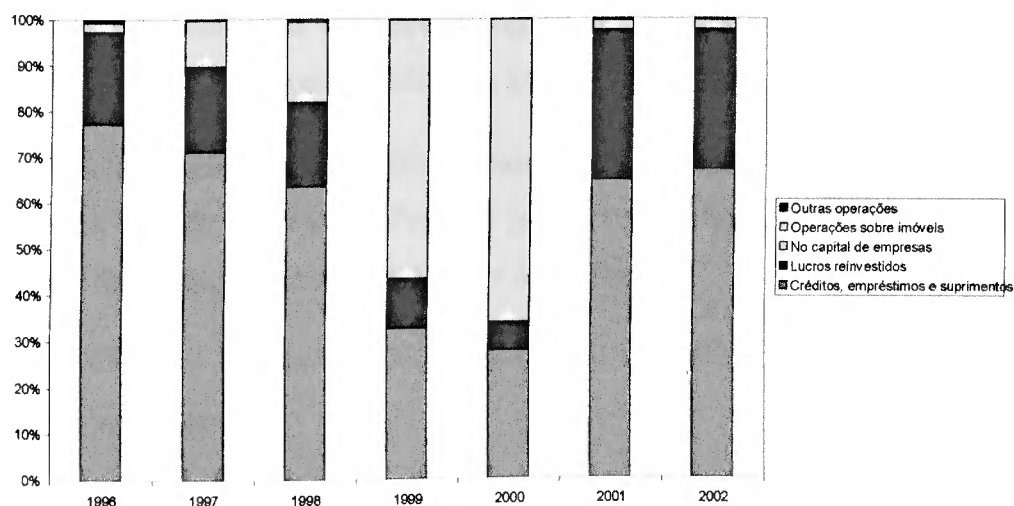
* Foi afecto ao "sector não identificado e particulares" a diferença para o total.

Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Gráfico 10.18: Estrutura do IDE Br (%)

* Foi afecto ao “sector não identificado e particulares” a diferença para o total.

Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Gráfico 10.19: Estrutura do DDE (%)

* Foi afecto ao “sector não identificado e particulares” a diferença para o total.

Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Os tipos predominantes de tipo de operação são, por ordem decrescente de importância, no “capital de empresas”, “créditos, empréstimos e suprimentos” e

“lucros reinvestidos”. Esta ordem de importância é válida quer para o IDE e IPE, Líquido e Bruto, não sendo apenas para o Desinvestimento Directo Espanhol, em que a ordem é “créditos, empréstimos e suprimentos”, “capital de empresas” e “lucros reinvestidos”.

O peso dos “lucros reinvestidos” é maior no investimento espanhol em Portugal, do que o contrário, e tal poderá ser explicado devido a três ordens de razões:

- estratégia de manutenção de posição de mercado e investimento vs expatriação de lucros (não parece significativa neste caso);
- resultados financeiros;
- questão de prazo de investimento.

Historicamente, Espanha tem investido mais e à mais tempo em Portugal, do que o contrário. ⁸É natural por isso que os lucros reinvestidos sejam mais preponderantes quando o estágio de maturidade dos investimentos esteja mais avançado, sendo esta provavelmente a razão mais significativa da discrepância do peso.

Os créditos, empréstimos e suprimentos são de análise relevante, por constituírem basicamente reforços de investimentos existentes. No casos do desinvestimento, são pagamentos de créditos entre a empresa investidora e a alvo de investimento /filial.

A preponderância das “aquisições e constituição de empresas”, quer de Portugal em Espanha quer de Espanha em Portugal poderá ser o reflexo da tentativa (mútua) de ganhar dimensão e/ou criar posição forte no mercado.

10.6 CONCLUSÕES

Este capítulo debruçou-se, em primeiro lugar, pela evolução do peso do IDE em Portugal, quer considerando o Mundo, quer apenas Espanha e analisou-se a evolução de alguns agregados macroeconómicos relevantes para a análise.

⁸ A relevância dos investimentos espanhóis em Portugal inicia-se após 1979. Os investimentos portugueses em Espanha despojam em 1988

Depois, aprofundou-se a análise do peso do IDE espanhol no total do IDE, por CAE. Neste subcapítulo concluiu-se que, ao longo do período considerado, não há nenhuma CAE com a desagregação apresentada que não represente, pelo menos em um ano, 40% de peso no IDE líquido ou IDE bruto.

Tal conclusão reveste-se de grande importância sobretudo por dois motivos: i) por ser um número elevado, e transversal a toda a economia; ii) por legitimar a significância da presente análise.

Na análise da posição líquida em relação a Espanha, concluiu-se sobre a passagem de receptor líquido de investimento para exportador líquido de investimento em 2001 e 2002 em relação a Espanha. Na relação bilateral destacaram-se como actividades preponderantes no (des)equilíbrio as “actividades financeiras” e “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas”, com sinal oposto.

Ao longo do período as “actividades financeiras” têm acentuado os valores negativos (pela própria característica das actividades, com fortes investimentos associados, provocam um efeito de dimensão significativo). A clara dependência das “actividades financeiras” no desequilíbrio ficou bem patente nos seguintes cálculos: expurgando o seu peso, o saldo passa a positivo em três anos e o valor acumulado do período passa a positivo quando se consideram os valores brutos. Por outro lado, verificou-se o peso relativo significativo dos valores positivos que as “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas” detêm para Portugal. Expurgando o seu valor, só em 2001 a posição líquida é positiva. O valor acumulado passa claramente a negativo, quer nos valores brutos quer líquidos, fruto sobretudo do ano 2000.

Enquanto que a preponderância das “actividades financeiras” se deveu sobretudo ao ano 2000 e a importância do “comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis” ao ano de 2001, as “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas” são de relevância estrutural para Portugal ao longo do período.

Concluiu-se que, apesar de Portugal ter passado em 2001 e 2002 de importador a exportador líquido de capitais, é relevante que se não se está perante uma alteração transversal à economia, sendo pelo contrário, fruto de uma dependência clara de um conjunto restrito de actividades.

Uma vez analisada a posição entre os dois países, procedeu-se à análise do investimento espanhol *per si*. Analisou-se, em primeiro lugar, o destino do investimento, por CAE, com análise evolutiva ao longo dos anos e no acumulado do período.

Sendo assim, começando pelos valores acumulados para o período 1996-2002, constata-se que no investimento líquido, para o período 96-02, as rubricas “i) actividades financeiras; ii) actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas; iii) comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e iv) transportes, armazenagem e comunicações” foram responsáveis por 81,56% do investimento acumulado. Assiste-se, assim, a uma forte concentração nestes sectores. O principal desfasamento entre os valores brutos e líquidos ocorreu ao nível das “indústrias transformadoras” que detiveram um IDE bruto significativo, mas devido aos fortes desinvestimentos (sobretudo devido à perda do papel intermediário nos investimentos realizados por multinacionais em Espanha, nomeadamente no ramo automóvel), perderam relevância no IDE líquido.

Em termos de evolução anual o comportamento é instável, sendo as tendências que mais se revelam: o crescimento da construção, aumento na agricultura desde 2000 e o sempre significativo peso das actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas

A terminar a análise do IDE neste capítulo considerou-se, do investimento realizado, de que forma se revestiu esse investimento, *i.e.*, que tipo de operações foram mais relevantes. Quer para o IDE líquido como bruto, foram as participações no “capital de empresas”, “créditos, empréstimos e suprimentos” e “lucros reinvestidos” que, por ordem decrescente de importância, se destacaram.

11. ANÁLISE DE COMÉRCIO INTERNACIONAL PORTUGAL-ESPAÑA

A análise neste capítulo é feita com base em dados do INE ,do comércio externo. A nomenclatura base do comércio externo é a Nomenclatura Combinada (NC), que é um sistema harmonizado de designação e codificação das mercadorias que serve de referência ao comércio externo e às pautas aduaneiras. Os dados utilizados estão desagregados a 4 dígitos, o que significa que se trabalha com base em 1250 grupos de produtos, revelando assim um elevado grau de detalhe.

*

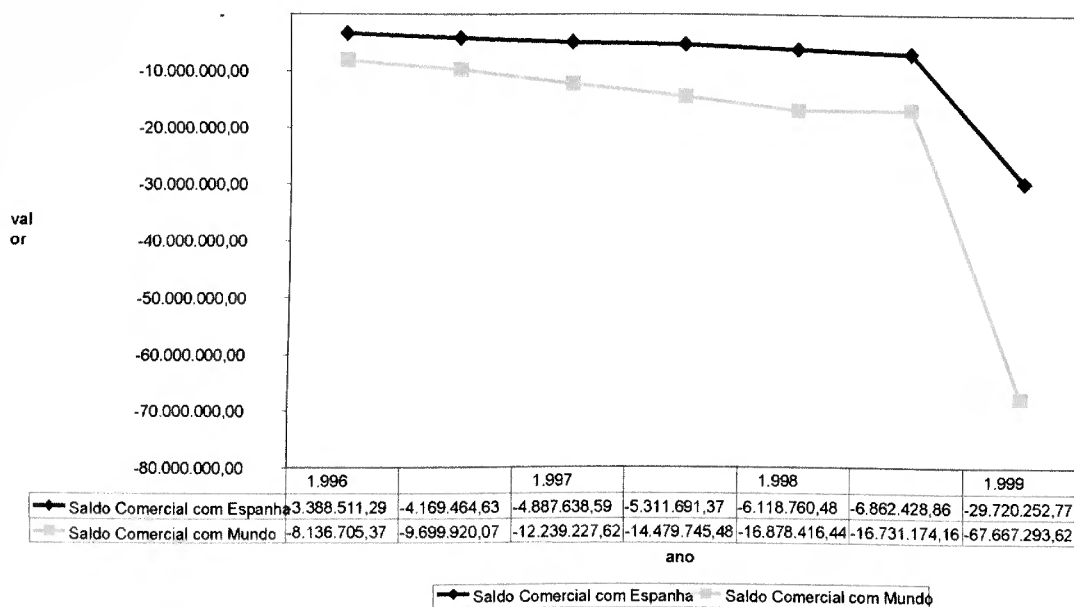
*

*

11.1 SALDO COMERCIAL E TAXA DE COBERTURA

Sendo o saldo comercial o valor decorrente das trocas comerciais com o exterior, expresso em ganhos ou perdas, é normalmente o primeiro valor estudado.

Ao longo do período, o saldo comercial teve tendência a agravar-se, quer em relação a Espanha, quer ao total com o mundo. A única exceção, como se pode observar abaixo, foi de 2000 para 2001, em relação a Espanha.

Gráfico 11.1: Saldo Comercial

Fonte: Banco de Portugal. Tratamento da autora.

Começando pelos grupos de produtos que tiveram um saldo comercial mais positivo ao longo do período, destacam-se as “garrafas, recipientes diversos em vidro” (7010), e nos últimos anos “alumínio formas brutas e ligas de alumínio” (7601).

A nomenclatura “leite e natas, não concentrados nem adoçados” (401) tem tido algumas oscilações mas, em geral, em valor, cresceu no período. No entanto, tem de ser analisada com especial atenção, pois a sua inclusão nos “10 mais” em dois anos, pode induzir em erro sobre a análise do sector, dado que o sector “leite e natas” mas “não concentrados”(402), é crescentemente negativo. Do mesmo modo acontece para “manteiga, queijo, iogurtes e outros produtos lácteos”, excluindo ovos, (403 a 406), que apesar de ter subsectores negativos (403 e 406) e positivos (404 e 405), o saldo acumulado destes quatro ronda os 123.680 mil milhares de euros, saldo negativo.

Os “minérios de cobre e seus concentrados” (2603) ocupando a nona posição em 1996 e 1997, tem interesse de ser a excepção nos “outros minérios metálicos não ferrosos e

seus concentrados (excepto minérios de urânio” (dos 2602 a 2606 2613 a 2619), mas suficiente para no acumulado os colocar a positivo).

Nos têxteis destacam-se “artigos têxteis confeccionados, excepto vestuário”, especialmente roupas de cama, mesa, toucador e cozinha (6302) e “vestuário exterior”, incluindo “vestuário de trabalho e uniformes” (6203) e “t-shirts” e camisolas interiores “(6109). Este último inclui-se em “roupa interior (de 6105 a 6109), que é positivo na sua generalidade.

Esta situação não é válida para os têxteis em geral.

Considerando os têxteis na sua generalidade, *i.e.*, incluindo acessórios, englobam-se as nomenclaturas 50 a 63 e 65 e 66 (inclui “tecidos têxteis”, “artigos têxteis confeccionados”, “outros artigos e acessórios de vestuário” e outros acessórios, como por exemplo guarda-chuvas, bengalas e guarda-sóis). Nas nomenclaturas 65 a 66 os valores são negativos (foi positivo de 96 a 98, passando a negativo até 2002, inclusive). As nomenclaturas 50 a 63 foram globalmente negativas em todos os anos. Além de outros exemplos, como “cordoaria”, é sobretudo a roupa interior que, na generalidade, constitui a excepção nos têxteis.

O saldo comercial do calçado é negativo (142.537 milhares de euros). Apenas nalgum tipo de “calçado impermeável” (6401) é positivo, mas não só é o único em valor absoluto, como é inferior a qualquer um dos outros grupos de produtos de calçado (de 6402 a 6406).

O sector das madeiras é na globalidade positivo, contribuindo significativamente as “pastas químicas de madeira” (4703), “madeiras em bruto” (4403) e “produtos da cortiça”, incluindo rolhas (4503), “painéis de fibras de madeira ou de outras materiais lenhosas” (4411) assim como “painéis de partículas e painéis semelhantes, de madeira” (4410)

O sector das madeiras, obras madeira e produtos de serração, em geral (44) destaca-se pela positiva, com um saldo de 179.276 mil milhares de euros.

Reveste-se de especial relevância os “papéis e cartões” (4804 e 4802). Este último foi por três anos segundo mais importante, em dois anos terceiro, e quinto e sexto nos restantes. Curiosamente constituem uma excepção na generalidade do agrupamento 48 (valor acumulado negativo no período de 361.662 milhares de euros).

Os “fios e cabos isolados” (8544) têm tido algum decréscimo na posição, mas com grande incremento em valor em 2002, tendo um saldo acumulado positivo.

Os “aparelhos receptores para radiotelefonia, radiotelegrafia ou radiodifusão” e “rádio-leitores de cassetes, de bolso” (8527) têm uma importância significativa, sobretudo desde 1999. Excepto alguns casos raro, em anos isolados, esta situação é uma excepção à generalidade da realidade dos “aparelhos emissores e receptores e material de rádio e de televisão, aparelhos de gravação”, onde aqueles se incluem.

Dos grupos de produtos que tiveram um saldo comercial mais negativo ao longo do período destaca-se, desde logo, não apenas pelo lugar do “ranking” mas também pela constância dos valores e de diversas nomenclaturas relacionadas, no conjunto de sector automóvel: “veículos automóveis de passageiros” (8703), “veículos automóveis para o transporte de mercadorias” (8704) e “componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores” (8708). Considerando todo o grupo de produtos 87 (veículos e ciclos em geral, componentes e acessórios), verifica-se que o total acumulado negativo é de 1.862.621 milhares de euros. Considerando a evolução anual, só de 2000 para 2001 diminui, tendo no entanto o saldo agravado excepcionalmente de 2001 para 2002 (saldos negativos de 121.238 mil milhares de euros para 863.653 mil milhares de euros). Os grupos com valor positivo são “veículos automóveis para o transporte de dez ou mais passageiros” (8702) e de “bicicletas e outros ciclos, sem motor, carrinhos e veículos similares, para o transporte de crianças, motociclos carros laterais e veículos para inválidos” (de 8712 a 8715), mas com valores absolutos muito menores em dimensão, como comprovam os saldos acumulados.

Tinha sido referido atrás que o grupo 48 era em geral negativo. Destaca-se alguns artigos higiénicos e tolhas em papel diversos (4818), com um peso significativo e constante ao longo do período (sexto, quinto e quarto lugares em três anos, e terceiro em quatro anos, três dos quais entre 2000 e 2002).

Nos primeiros lugar de desequilíbrio e com um peso bastante significativo ao longo do período estão também os “ladrilhos e placas (lajes), para pavimentação ou revestimento (6908) (primeiro lugar em 1999 e 2001 e segundo em 2000). Em contrapartida os sanitários em geral apresentam valores de saldos comerciais positivos (entre 6910 e 6913, inclusive).

Os “produtos petrolíferos refinados, gasóleo e fuel combustível e gás” (2711 e 2710) têm ganho preponderância no saldo negativo, passando de um saldo negativo em 1996 de 3.178 mil milhares de euros para 525.528 milhares de euros.

Em 2002 e 2001 os “suínos” (103) foram bastante significativos (primeiro e segundo lugar, respectivamente). Apesar de ser relevante, é de notar que não constituem excepção à tendência dos outros animais (equídeos, gado bovino, vitelos e vitelas, gado bovino, ovinos, caprinos, aves de capoeira e outros animais vivos), que tirando porventura algum ano excepcional (por exemplo ovinos (104) em 1996 e “gado bovino” (102) em 1999, têm em todos os anos em todos saldos comerciais negativos.

Na alimentação, em conformidade com estes valores anteriores, estão em lugares cimeiros os grupos de produtos “carnes e produtos resultantes do abate”, excepto de animais de capoeira (201 e 203). Na verdade, para todos os nos, de 201 a 210 (que inclui “carnes e produtos de carne resultante de abates”-sem ser apenas de capoeira - e “produtos de carne”) foi negativo em todos os anos. O somatório por ano espelha a tendência crescente, no sentido do agravamento: em milhares de euros, em valor negativo tem-se, em mil milhares de euros, 26.508, 32.329, 39.429, 45.295, 56.990, 66.290 e 270.871 (de 1996 a 2002, respectivamente).

Nos quadros a seguir pode-se sucintamente observar os 10 produtos com maior e menor saldo comercial e respectiva ordenação. No primeiro quadro ordena-se por maior excedente comercial (por exemplo: os produtos com código 8544 tiveram o maior excedente comercial em 1996). No segundo quadro a ordem é por agravamento (em 1996 o 8703 foi o maior responsável pelo défice comercial). Pode-se adicionalmente, pela arrumação do quadro, visualizar que os agrupamentos de produtos são relativamente constantes. Por exemplo: o 8544 surge em seis dos sete anos em análise. O quadro permite ainda verificar se são produtos frequentes, ou não, e qual a tendência da sua preponderância.

Quadro 11.1 – 10 NCs com maior excedente comercial

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	8544	2 8544		6 8544	3 8544	7 8544	7 8544
				8 8527	9 8527		2 8527
7	8407						
				3 7601	1 7601	1 7601	1 7601
2	7010	1 7010	1 7010	1 7010	4 7010	2 7010	3 7010
4	6302	5 6302	3 6302	5 6302	6 6302	4 6302	5 6302
8	6203	7 6203		9 6203	10 6203	10 6203	10 6203
		10 6109	8 6109	7 6109	7 6109	3 6109	4 6109
5	4804		7 4804	10 4804		6 4804	8 4804
3	4802	3 4802	2 4802	2 4802	2 4802	5 4802	6 4802
6	4703	4 4703	4 4703	4 4703	5 4703		9 4703
						8 4503	
		8 4411	5 4411				
		6 4410					
						9 4403	
			10 3901				
10	2902						
9	2603	9 2603					
			9 1701				
			6 0401		8 0401		

Fonte: INE (2003). Tratamento da autora.

Quadro 11.2 – 10 NCs com maior défice comercial

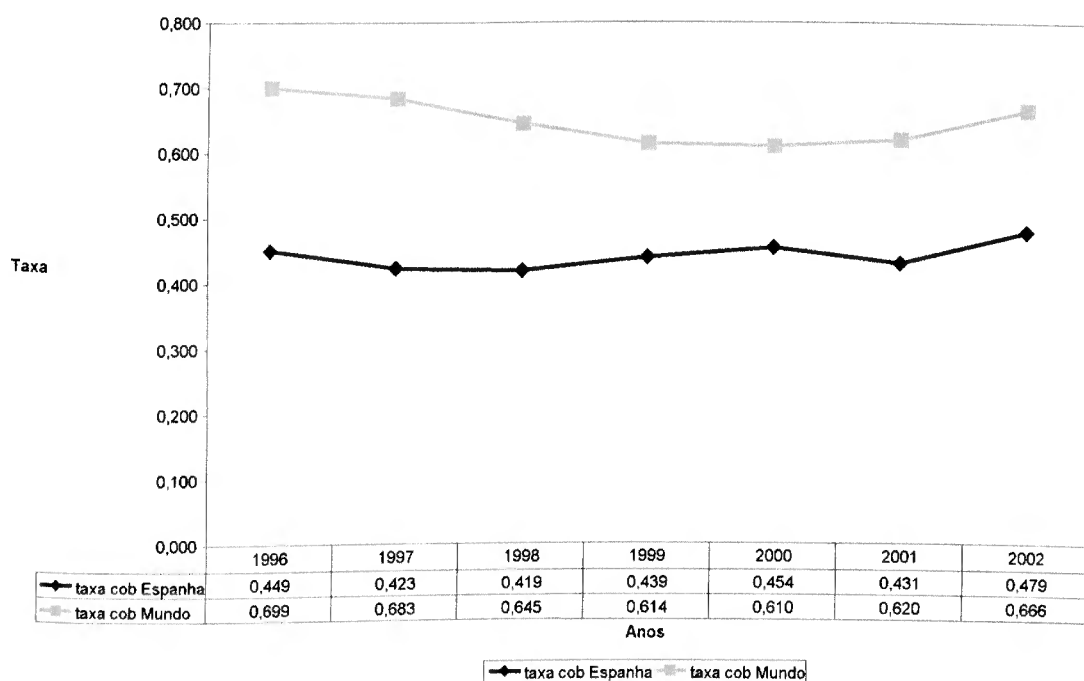
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
9	8708	10 8708	9 8708	9 8708	8 8708	9 8708	8 8708
			8 8704	7 8704	7 8704	7 8704	6 8704
10	8703	9 8703	10 8703	10 8703	10 8703	8 8703	9 8703
1	8528	4 8528					
		2 8517					
			2 8473				
				6 8471	6 8471	6 8471	7 8471
		1 7408					
		3 7214					
5	6908	6 6908	4 6908	1 6908	2 6908	1 6908	
6	4818	5 4818	3 4818	4 4818	3 4818	3 4818	3 4818
3	4011						
				8 2711	9 2711	10 2711	10 2711
			6 2710	5 2710	5 2710	4 2710	4 2710
8	1509	8 1509	5 1509				2 1509
4	0303		1 0303				
7	0203	7 0203	7 0203	2 0203	4 0203	5 0203	5 0203
				3 0201	1 0201		
2	0103					2 0103	1 0103

Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

Conforme referido anteriormente, a taxa de cobertura complementa a informação do saldo comercial, relativizando a grandeza do saldo comercial e complementando a informação sobre o seu desempenho

Quanto à taxa de cobertura, é de notar desde logo que quando se compara a taxa de cobertura “Portugal / Espanha” com a “Portugal / Todo o Mundo”, realça-se que a evolução das duas não tem o mesmo ritmo, nem sequer o mesmo sentido. Nota-se também que a taxa de cobertura face a Espanha é muito inferior face à do resto do mundo: enquanto a primeira se situa em todos os anos entre 41%-48%, a segunda situa-se entre 61% e 70%.

Gráfico 11.2: Evolução da taxa de cobertura



Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

Importa analisar com maior detalhe, quais os maiores contribuintes para o (des)equilíbrio da taxa de cobertura Portugal-Espanha.

Em termos de importância relativa, ao nível dos produtos, realça-se as “pastas químicas de madeira” (4704) - 1º em 1997, 1998 e 2001, 2º em 1998 e 2002 e 3º em 2000, “selos

postais, selos fiscais, marcas postais e inteiros postais”(9704) -2º em 1997 e 1998, 1º em 1999, 4º em 2000 e 8º em 2002); a decrescer de importância “outros produtos da transformação de cereais e leguminosas”, farinhas, etc. (1106) - chegou a estar em 1º lugar como contribuinte positivo para a taxa de cobertura em 2000, 3º em 1997 e 5º em 1999), e como exemplo de ascensão tem-se os “óleos, gorduras animais e vegetais brutos”, (excepto azeite) (1506) - 2º em 2001 e 1º em 2002.

Mas interessa perceber a contribuição a nível sectorial para se ter uma panorâmica geral.

Nos produtos alimentares, tem-se o peso de alguns peixes (301), algum peso para leite e natas, manteiga, queijo, iogurtes, ovos e outros produtos lácteos (401/4/5/8), e produtos hortícolas (712/3/4). O açúcar (1701 e 2303) mantém ao longo do período uma taxa de cobertura elevada. Os óleos, gorduras animais e vegetais (excepto azeite) e respectivos produtos associados (1504/6/8, 1510, 1522, 2304) têm em conjunto um peso relevante. Apresentam também um peso relevante a cevada e outros cereais para grão, “farinhas e sêmolos de cereais” e “outros produtos da transformação de cereais e leguminosas”, soja e farinha de soja, “plantas utilizadas principalmente em perfumaria, farmácia e para fins semelhantes” e “outros frutos frescos”, onde se inclui a beterraba e a cana do açúcar (1003/8; 1101/6; 1201, 1208, 1211/2)

Na construção, destacam-se diversos tipos de pedras para construção, cimentos e outros materiais de construção, desde areias a sanitários (2509, 2514/5, 2522, 2704, 2714, 6801/3/8, 6811/2, 6905, 6910/11)

No conjunto é significativa a taxa de cobertura em “amoníacos”, “corantes e pigmentos”, “outros produtos químicos orgânicos de base”, “adubos e compostos orgânicos” (2901, 2902, 2906, 2921, 2931, 2932, 3102, 3103, 3803, 3805, 3806), e também outros produtos orgânicos de base (como coque, hulha, etc.-2706/7).

Também se destacam os “produtos de serração”, “embalagens e outras obras de madeira, folheados, contraplacados” e “pastas de madeira” (4204/6, 4302, 4401/3/4, 446/7, 4410/11/15/16, 4703/4/7) e “produtos da cortiça (4503/4), com especial relevância para estes últimos.

São ainda relevantes:

- peles com pelo, em bruto e couro (4103, 4302, 4204);
- lã e algodão (5103/5,5202), fibras sintéticas ou artificiais (5404), cordoaria e redes (5607/8, 6310), tapetes e carpetes (5703/4/5, tecidos têxteis e outros artigos têxteis (5801/2, 5811, 5902/4), vestuário exterior e roupa interior (6103/4/5/6/7/9,6207), outros artigos e acessórios de vestuários (6111/4,6501, 6302/4/7/8);
- calçado (6401);
- ferro, aço, ferro-liga, embalagens, reservatórios e recipientes metálicos (7201/4/7, 7227,7309,7311/3/6) produtos de cobre (7404/5/6), alumínio e produtos de alumínio (7601/2/3), chumbo, zinco e estanho, e produtos semi-acabados à base destes metais (7802/3/4,7902/3, cutelaria (8211/2/5);
- recipientes de vidro, próprios para transporte ou embalagem, boiões, garrafas (7010 e 7020);
- “motores e turbinas, produtos da construção aeronáutica e espacial”, “produtos da construção aeronáutica e espacial” (8406/7/9) e “produtos da construção aeronáutica e espacial” (8803);
- “aparelhos receptores e material de rádio e de televisão”, “aparelhos de gravação” (8522/7);

A conhecida importância do automóveis está patente na contribuição das “carroçarias para veículos automóveis”; “reboques e semi-reboques”, “veículos automóveis para o transporte de passageiros”, “carrinhos e parte de carrinhos e veículos similares, para o transporte de crianças”, “bicicletas e outros ciclos, sem motor” (8609, 8702,8712/5);

- Com menor relevância, “instrumentos e aparelhos de medida, verificação, controlo, navegação e outros fins”, “relógios e de material de relojoaria”, “armas e munições” e artigos de desporto para pesca (9028,9112,9303,9507) e com maior relevância, “selos postais, selos fiscais, marcas postais e inteiros postais”(9704), conforme referido inicialmente.

Para a consideração dos produtos mais importantes, observaram-se para todos os anos os 100 que detiveram maiores taxas de cobertura.

Como se pode verificar de seguida, de entre o total de produtos, alguns só registaram exportações ou importações. Para esses, a noção de taxa de cobertura não faz sentido. De entre os restantes (1253), para o período considerado, houve entre 169 e 197 que registaram uma taxa de cobertura superior a 1, *i.e.*, para os quais a exportação superou a importação. A esmagadora maioria tem taxas de cobertura inferior a 0,5.

Quadro 11.3 – Agrupamentos por produtos: relação comercial e taxa de cobertura

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Total artigos	1253	1253	1253	1253	1253	1253	1253
Artigos só c/ imp	202	218	241	226	249	259	232
Artigos só c/ exp	95	88	72	86	74	66	72
Artigos c/ exp e imp	956	947	940	941	930	928	949
Taxa Cob ≥ 1	183	169	180	187	184	193	197
Intervalo de Taxa Cob							
$\leq 0,5$	687	679	676	665	639	642	653
$0,5 < x \leq 1,5$	121	127	128	138	152	150	147
$> 1,5$	148	141	136	138	139	136	149

Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

11.2 COMÉRCIO INTRA-SECTORIAL

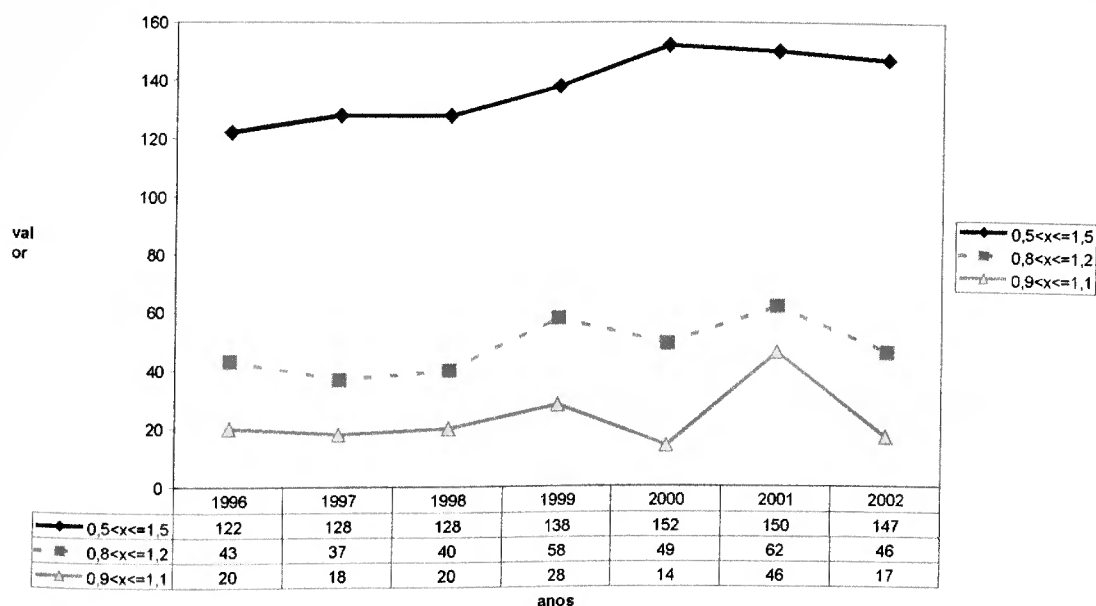
Como referido anteriormente, taxas de cobertura perto do valor um correspondem à existência de comércio intra-sectorial. Para além deste indicador será utilizado indicador de comércio intra-sectorial de Grubel e Lloyd.

A sua análise é relevante por ser um tipo de comércio próprio de países desenvolvidos e, neste trabalho, importa fazer a destriça de que tipo de produtos se enquadram neste tipo de comércio por estar directamente relacionado com a diferenciação de produtos. Sendo assim, um reforço do comércio intra-sectorial significa que o padrão de comércio se centra para produtos intensivos em I&D.

Para analisar a evolução do comércio intra-sectorial através da taxa de cobertura, fizeram-se três cortes para verificar a evolução anual, verificando a evolução nos seguintes intervalos do indicador: 0,5-1,5; 0,8-1,2; 0,9-1,1.

Graficamente, observa-se a evolução:

Gráfico 11.3: NCs por intervalos de taxa de cobertura (comércio intra-sectorial)



Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

É patente, para qualquer um dos intervalos, que não houve ao longo do período um crescimento sustentado.

O maior crescimento observou-se no intervalo mais lato entre 1996 e 2000, não acompanhado contudo nos outros dois intervalos.

No segundo intervalo (entre 0,8 e 1,2) o comportamento foi muito instável, quer ao nível do total dos produtos quer considerando o peso no total dos artigos com importação e exportação (ver anexo C).

No terceiro intervalo (entre 0,9 e 1,1), onde se situam os produtos com comércio intra-sectorial mais acentuado houve uma tendência relativamente constante entre 96 e 99, algum decréscimo em 2000 seguido de um aumento significativo em 2001. Contudo, o decréscimo em 2002 foi tão acentuado que se voltou a níveis de 1997.

Fica assim patente neste indicador que, neste período, não houve um reforço do comércio intra-sectorial significativo, tendo havido, inclusivamente uma deterioração grande do ano 2001 para 2002.

Ao analisar o índice de comércio intra-sectorial, é desde logo de notar que agrupando os 10 produtos com índice mais elevado, nota-se que no conjunto dos sete anos apenas por oito vezes houve repetição do grupo, e destes apenas um em mais do que um ano “tapetes e carpetes” em feltro (5702). Nota-se assim uma certa inconstância nos produtos.

Comparando estes produtos com os resultantes da análise com a taxa de cobertura, estes são, como não podia deixar de ser, coincidentes.

Quadro 11.4 – Indicador de comércio intra-sectorial - principais produtos

PRODUTOS COM MAIOR IND DE COM INTRA-SECTORIAL						
1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1 5102	1 5112	1 8485	1 2522	1 7605	1 2522	1 0105
2 8213	2 6306	2 3301	2 9303	2 9506	2 6205	2 2828
3 3003	3 9990	3 7212	3 5208	3 7210	3 5702	3 2208
4 3501	4 6115	4 4408	4 5703	4 8472	4 7608	4 7201
5 4811	5 4803	5 7315	5 6115	5 5702	5 8425	5 6106
6 8707	6 5503	6 7217	6 7323	6 0404	6 6301	6 9506
7 2806	7 0901	7 8301	7 5511	7 0802	7 7903	7 6108
8 6102	8 3904	8 7323	8 5702	8 0901	8 0105	8 7312
9 6206	9 6201	9 8425	9 8426	9 7505	9 2306	9 3921
10 2804	10 8411	10 6307	10 6208	10 7007	10 8311	10 7306

Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

Pode-se verificar que os produtos mais frequentes pertencem a :

- 72,73,76 - “ferro, aço e outros metais e produtos metálicos”;
- 51,55,57 - “tecidos têxteis” e “tapetes e carpetes”;
- 48 - “papéis e cartões”;
- 28 - ao nível de “outros produtos químicos inorgânicos de base”.

Pelo facto de estarem autonomamente duas vezes nos produtos mais intra-sectoriais, apesar de não se incluírem nos sectores mais presentes, salienta-se “artigos de desporto” (9506), “artigos de malha” (6115), “cal” (2522), “café e sucedâneos de café” (901) e “aves de capoeira, vivas” (105).

Analisa-se de seguida os maiores crescimentos ao nível do indicador de comércio intra-sectorial.

Há alguns produtos que, apesar de terem crescimentos elevados, apresentam um resultado em 2002 com indicador baixo:

- algumas preparações e artigos farmacêuticos (3006), “chapas, folhas e perfis em vidro” (7003) e “produtos laminados planos, em aço inoxidável” (7220).

Detendo sobre crescimentos significativos, mas com resultado em 2001 e/ou 2002 de elevado índice de comércio intra-sectorial, tem-se os casos de:

- “produtos da indústria do tabaco” (2402) que entre 1996 e 1999 teve valores relativamente negligenciáveis, em 1999 cresce para 0,16; em 2000 tem um valor de 0,54 para, em 2001, ascender a 0,88. Apesar de em 2002 ter decrescido para 0,86 o crescimento é muitíssimo acentuado.
- “outros produtos químicos inorgânicos de base” (2840) até 1998 é praticamente nulo. Passou para 0,5 em 1999, teve um acréscimo em 2000, decréscimo para valores para cerca de metade em 2001, e em 2002 regressa aos valores da ordem de 0,57. Estas oscilações são frequentes, nomeadamente em produtos semelhantes: também em “outros produtos químicos inorgânicos de base” mas em 2931 e 2926 (por exemplo para este último, os valores foram entre 1998 e 2002 0,0108 - 0,0889 - 0,7287 - 0,3218 e 0,3323.
- “ enxofre” (2503) observou em 1996 um valor de 0,0029, obteve um crescimento elevado para 0,0575 em 1999, para 0,3188 em 1998, mais do dobro em 1999- 0,6735, e 0,8983 em 2000, ano em atingiu o ponto máximo. Decresce para valores a rondar os 0,73 em 2001 e 2002.

- os “produtos de arame” (8311) passaram de valores da ordem de 0,14 em 1996, entre 0,38 e 0,46 no período 1997/1999, para atingir os valores de 0.8766 em 2000, 0,9872 em 2001 e 0,9289 em 2002.

Como exemplos paradigmáticos do elevado crescimento tem-se também “cal” (2522), “geradores de vapor” (8402), alguns subtipos de “bombas e compressores” (8414), e alguns subtipos de “máquinas de escritório e suas partes”, como por exemplo máquinas de empacotar e máquinas automáticas de pagamento (8472) que em 1996 tinham todos valores inferiores a 0,06 para em 2002 ascenderem todos a valores entre 0,84 e 0,92.

Os maiores decréscimos no indicador observam-se em: “farinhas e sêmolas de cereais”, excepto de trigo (1102), “pedra-pomes” (2513), “caseínas, caseinatos e outros derivados das caseínas” (3501), explosivos e artigos de pirotecnia, mais especificamente “artigos para fogo de artifício”, “foguetes de sinalização ou contra o granizo e similares, bombas, petardos e outros artigos de pirotecnia” (3604) artigos de borracha vulcanizada não endurecida (4014) e “carvão vegetal” (4402). Destes destaca-se o 3501 que em 1996 tinha um valor de 0,9921 e para todos os anos seguintes teve valores entre 0,2608 (1997) e 0,0057 (2002). Em todos estes produtos o comércio tornou-se inter-sectorial e denota-se em comum serem produtos de pequeno valor acrescentado.

Foi referido anteriormente o carácter instável dos produtos de comércio intra-sectorial. Mesmo nos produtos com elevado crescimento, observa-se que são, na maior parte das vezes, situações não sustentadas, com picos de crescimento, e que não são acompanhadas por grupos de produtos semelhantes.

De notar também que muitos destes casos são fortemente explicados pela presença de multinacionais, e pela troca de produtos entre elas (nomeadamente entre filiais espanholas e portuguesas ou entre empresas participadas ou representadas em Portugal).

Tal é bem patente nos exemplos a seguir. Os exemplo são de elevada relevância pois, para além de terem capital espanhol, estão entre as 150 maiores empresas exportadoras e, simultaneamente, nas 150 maiores empresas importadoras. Sendo o assim, o seu impacto está longe de ser despreciando.

Apesar de não haver uma conversão directa entre os códigos dos grupos de produtos utilizados (NC) e os códigos das classificações das actividades económicas (CAE), compreende-se que as empresas referidas a seguir tenham uma forte influência nos valores de comércio intra-sectorial:

- Mar Ibérica-Sociedade de Produtos Alimentares S.A, com CAE de 15201 (preparação de produtos da pesca e aquacultura);
- Saint-Gobain Glass Portugal, Vidro Plano S.A, com CAE de 26110 (fabrico de vidro e artigos de vidro);
- Roca-Cerâmica e Comércio S.A. com CAE de 26220 (fabrico de produtos cerâmicos para usos sanitários)
- Gonvarri-Produtos Siderúrgicos S.A., com CAE de 27350 (outras actividades da primeira transformação de ferro e aço)
- Teka Portuguesa-Equipamentos de Cozinha Lda com CAE de 28752 (fabricação de outros produtos metálicos diversos)
- Iralusa-Automação S.A., Huf Portuguesa - Fábrica de Componentes para o Automóvel Lda e Dalphi-Metal Portugal S.A., as três com CAE de 34300 (fabrico de componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores)
- Luso-Finsa-Comércio de Madeiras Lda, com CAE de 20202 (fabricação de painéis de fibras de madeira)
- Hardplus - Soluções Integrais em Sistemas Informáticos Unipessoal Lda, com CAE de 51640 (comércio por grosso de máquinas e material de escritório)

11.3 ESTRUTURA SECTORIAL DAS EXPORTAÇÕES E ESTRUTURA SECTORIAL DAS IMPORTAÇÕES

Ao analisar a estrutura sectorial das importações e exportações, está-se a alterar o ponto de vista face ao subcapítulo anterior. Agora tendo em conta o que foi exportado ou importado, analisa-se onde se destinou primordialmente.

Dado que as NC utilizadas já representam uma desagregação bastante grande, é significativo que, em geral, em todos os anos do período considerado, cerca de 10 grupos representam cerca de 25% das exportações. Do mesmo modo é significativo que 38 grupos dos produtos representem, quando considerado a média do período, 50% das exportações (ver anexo C)

Quadro 11.5 – Estrutura sectorial das exportações

1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002	
Artigo	%	Artigo	%	Artigo	%	Artigo	%	Artigo	%	Artigo	%	Artigo	%
8703	5,68%	8703	4,55%	8708	3,87%	8703	3,99%	8703	5,01%	8703	6,61%	8703	5,40%
8544	4,01%	8544	3,87%	8703	2,84%	8708	3,83%	7601	3,96%	8708	4,49%	8708	5,37%
8708	3,77%	8708	3,02%	4802	2,41%	7601	2,38%	8708	3,96%	7601	3,64%	7601	2,63%
7010	2,56%	7010	2,78%	7010	2,32%	8544	2,38%	8544	3,20%	8544	1,96%	8544	2,16%
6203	2,47%	6203	2,35%	6203	2,30%	8704	2,37%	4802	2,44%	6203	1,91%	6203	2,13%
4802	2,31%	4802	2,31%	8544	2,09%	6203	2,08%	6203	1,90%	6109	1,75%	6109	2,12%
8704	1,90%	8704	2,28%	8704	1,98%	4802	2,05%	6109	1,71%	7010	1,75%	8527	2,09%
4804	1,71%	9401	1,68%	3901	1,72%	7010	1,92%	7010	1,51%	6110	1,74%	7010	1,76%
4811	1,63%	4411	1,42%	0401	1,72%	7214	1,74%	0401	1,47%	4802	1,49%	6110	1,74%
6302	1,61%	6110	1,41%	4411	1,59%	6109	1,64%	6302	1,41%	8542	1,39%	7210	1,64%
	27,65%		25,67%		22,82%		24,37%		26,57%		26,73%		27,04%

8703	8708	8544	6203	7010	4802	7601	8704	6109	6110
4,867%	4,044%	2,809%	2,163%	2,086%	2,063%	2,045%	1,715%	1,602%	1,501%
9401	6302	7210	0401	8527	4703	4411	3901	4804	4410
1,430%	1,402%	1,325%	1,301%	1,286%	1,210%	1,172%	1,167%	1,157%	0,943%
6910	3904	4403	4011	7214	4407	8419	0303	0306	6204
0,916%	0,855%	0,822%	0,817%	0,788%	0,782%	0,781%	0,750%	0,739%	0,721%
8409	2710	4503	8418	0302	8542	6205	1701		Total
0,686%	0,680%	0,660%	0,658%	0,626%	0,615%	0,585%	0,584%		50,355%

Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

É notória a relevância dos produtos automóveis e relacionados - por exemplo “veículos automóveis de passageiros” (8703); “veículos automóveis para o transporte de mercadorias” (8704); “componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores” (8708) e “cadeiras, assentos e suas partes” - relacionado com automóveis (9401).

Os têxteis, madeiras e matérias plásticas, “artigos de malha” (6110); “vestuário exterior” (6203); “outros artigos e acessórios de vestuário” - (6111) ; “matérias plásticas em formas primárias” (3901); “matérias plásticas em formas primárias” (3904); “toros de madeira de folhosas”, “produtos da serração”, (4407); “folheados, contraplacados”

(4410 e 4411), têm também uma participação bastante significativa, assim como o “ferro, aço e ferro-ligas” (7210); “alumínio e produtos de alumínio” (7601); “aparelhos receptores e material de rádio e de televisão, aparelhos de gravação” (8527); “válvulas, tubos e outros componentes electrónicos” (8542); “fios e cabos isolados e (8544)”.

Nos produtos alimentares os “peixes” têm um peso relevante (302, 303 e 306), assim como “leite e natas” (401).

Esta informação será retomada adiante. Mas pelo próprio teor do trabalho, segue-se mais detalhada a análise da estrutura das importações, provenientes de Espanha.

O primeiro aspecto a notar é que, para a mesma selecção de 10 grupos de produtos mais significativo no peso das exportações, a concentração diminui, apesar de pouco. O mesmo não acontece no ranking dos grupos dos produtos considerando a média do período, em que para 50% das importações são necessários 62 grupos de produtos (a opor aos anteriores 38 para as exportações Portugal-Espanha), denotando à partida uma menor concentração.

Quadro 11.6 – Estrutura sectorial das importações

1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002	
Artigo	%	Artigo	%	Artigo	%	Artigo	%	Artigo	%	Artigo	%	Artigo	%
8703	6,893%	8703	5,462%	8703	6,462%	8703	7,362%	8703	6,482%	8703	5,205%	8703	5,924%
8708	5,138%	8708	5,022%	8708	4,625%	8708	4,439%	8708	4,483%	8708	4,593%	8708	4,928%
1509	1,727%	8704	1,649%	8704	2,059%	8704	2,393%	2711	3,213%	2711	3,840%	2711	3,684%
8704	1,623%	1509	1,457%	2710	1,189%	2711	1,874%	8704	2,926%	8704	2,541%	8704	2,034%
0303	1,346%	0203	1,187%	0303	1,170%	8471	1,453%	2710	1,860%	8471	2,199%	8471	1,794%
4818	1,319%	4011	1,096%	8471	1,157%	2710	1,163%	8471	1,647%	0203	1,735%	2710	1,312%
0203	1,310%	0303	1,086%	8473	1,101%	4818	1,130%	0203	1,252%	2710	1,414%	0203	1,259%
4011	1,241%	4818	1,074%	4818	1,098%	0303	1,101%	0303	1,038%	0303	1,072%	4818	1,230%
6908	1,043%	8471	1,066%	3402	1,061%	8473	1,093%	4818	1,007%	4818	1,062%	0303	1,009%
0103	0,919%	6908	0,986%	9403	1,058%	9403	1,038%	7214	0,983%	9403	0,935%	6204	0,952%
	22,558%		20,086%		20,980%		23,046%		24,890%		24,598%		24,124%

8703	8708	8704	2711	8471	0203	2710	4818	0303
6,256%	4,747%	2,175%	2,019%	1,461%	1,248%	1,240%	1,132%	1,117%
1509	4011	9403	6908	7214	3402	8528	8473	6204
1,010%	0,990%	0,922%	0,914%	0,845%	0,837%	0,819%	0,803%	0,712%
8536	0103	0201	3926	3004	7408	8542	0302	6203
0,697%	0,692%	0,659%	0,644%	0,641%	0,628%	0,618%	0,614%	0,575%
4501	8544	2204	8418	8516	1905	8517	6403	6110
0,572%	0,571%	0,545%	0,537%	0,530%	0,522%	0,500%	0,490%	0,475%
4902	7210	8408	7601	3907	8481	4811	0307	2309
0,467%	0,463%	0,461%	0,459%	0,451%	0,444%	0,433%	0,433%	0,425%
7108	4104	4810	9401	8525	5407	8524	3901	8716
0,421%	0,400%	0,391%	0,388%	0,383%	0,382%	0,374%	0,371%	0,360%
3920	3923	7308	8415	3902	2202	7306	2716	Total
0,355%	0,354%	0,351%	0,349%	0,348%	0,347%	0,345%	0,345%	50,058%

Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

Os lugares cimeiros são, de novo, ocupados pelos produtos automóveis e relacionados “veículos automóveis de passageiros” (8703); “componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores” (8708) e “veículos automóveis para o transporte de mercadorias” (8704), “pneus e câmaras-de-ar” (4011), além de mais abaixo também “cadeiras, assentos e suas partes” (9403 e 9401) e “carroçarias para veículos automóveis; reboques e semi-reboques” (8716).

Nas carnes são relevantes as “carnes e produtos (excepto de animais de capoeira) resultantes do abate” (201 e 203, sobretudo este último, em 6º lugar com 1,25% do total das importações), assim como “suínos vivos” (103).

Destaca-se na alimentação diversos tipos de peixes (302,307,303), respectivamente em 26º, 44º e 90º lugar.

Ainda na alimentação é de notar o “azeite de oliveira virgem” (1509) ,“bolachas, biscoitos, tostas e pastelaria de conservação” (1905),“bebidas não alcoólicas (excepto sumos de frutas ou de produtos hortícolas)” (2202), vinhos (2204). Também os “alimentos para cães ou gatos, acondicionados para venda a retalho(2309) são significativos, com 0,425% da importações.

Os “produtos petrolíferos refinados, n.e. (inclui outras gasolinas), fuel combustível, gásóleo” (2710) e gás (2711) detêm uma importância significativa: respectivamente 7º lugar com 1,24% das importações e 4º lugar, 2,019%.

O plástico também está presente, nas “matérias plásticas em formas primárias e outras” (3901, 3902,e 3907e 3926) e “chapas, folhas, tubos e perfis de matérias plásticas (3920).

Os produtos de papel , directamente, apresentam um peso conjunto superior a 2%: “papel e cartão” (4810 e 4811), com 0,391% e 0,433% de peso, respectivamente, e “artigos de papel e cartão” como papel higiénico, lenços. etc. (4818), no 8º lugar com 1,132%).

Os “jornais e publicações periódicas, impressos...” (4902) ocupam o 37º lugar com 0,467% da exportações.

De entre os produtos a destacar também se encontra o calçado (6403), “couros e peles sem pelo” (4104) e têxteis: tecidos têxteis (5407), artigos de malha (6110), “vestuário exterior” (6203 e 6204)

Os “ladrilhos e placas (lajes), para pavimentação ou revestimento, vidrados ou esmaltados, em grés” (6908), ocupam o 13º lugar com 0,914%.

Tem um peso significativo o conjunto de metais: ouro (7108), ferro e aço e ferro-ligas” (7210 e 7214), “tubos de aço” (7306), “produtos de cobre 7408), “alumínio e produtos de alumínio 7601 e” estruturas metálicas” (7308).

Além dos referidos automóveis e acessórios, salientam-se outros equipamentos: “motores e turbinas (8408), “equipamento não doméstico para refrigeração e ventilação” (8415), “electrodomésticos (8418), aparelhos emissores de rádio e televisão e aparelhos de telefonia e telegrafia por fios (8517 e 8525), “aparelhos receptores e material de rádio e de televisão, aparelhos de gravação” (8528) e “aparelhos de distribuição e de controlo de electricidade” (8536), “computadores e outro equipamento informático” (8471 e 8473), além de “serviços informáticos e conexos”

A completar estes agrupamentos mais significativos nas importações tem-se “válvulas, tubos e outros componentes electrónicos” (8542), “fios e cabos isolados” (8544), “torneiras e válvulas” (8401), “electricidade e elementos de combustível irradiados” (2716), “medicamentos” (3004), “glicerina, sabões e detergentes, produtos de limpeza e de polimento” (3402) e “cortiça natural, em bruto” (4501).

11.4 PREÇOS MÉDIOS PONDERADOS, TERMOS DE TROCA E DIFERENCIAL DE QUALIDADE

Nesta secção serão estudados os preços médios ponderados, termos de trocas e diferenciação de qualidade e a análise foi feita em três perspectivas complementares e coordenadas com os indicadores anteriores:

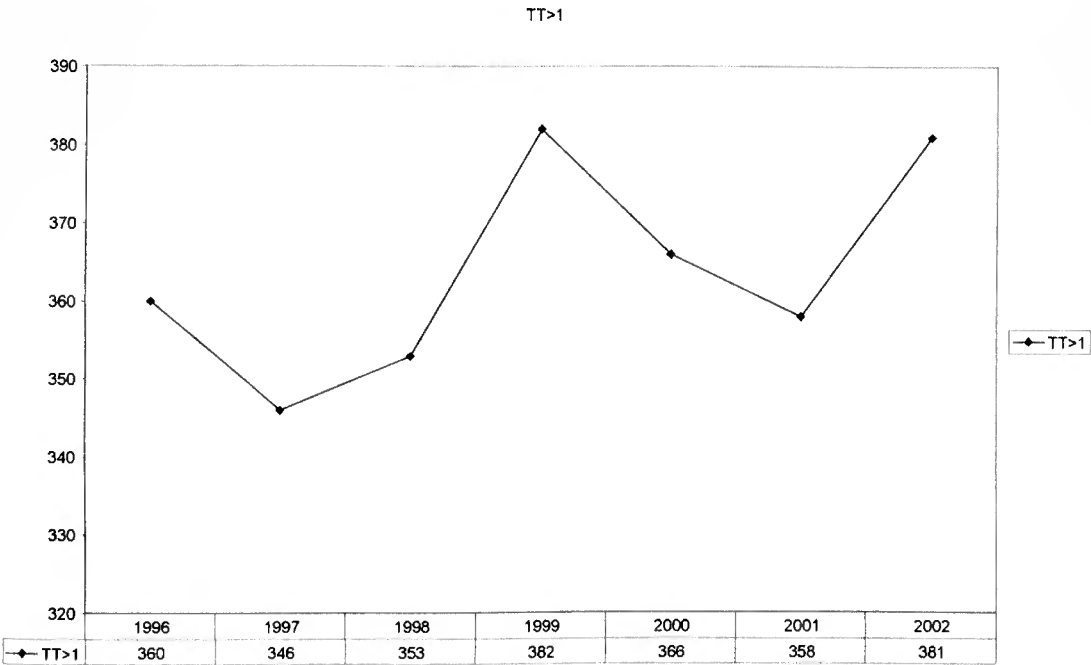
- i) por uma questão de evitar repetições, optou-se por analisar directamente os termos de troca e, pela sua própria forma de cálculo, recorrer aos preços médios para interpretação dos valores;

- ii) tinha-se observado que havia alguns produtos coincidentes entre a estrutura sectorial das importações e exportações, pelo que se procede à comparação entre os preços médios destes produtos relevantes ;
- iii) a terminar o capítulo, analisam-se os produtos com maior valor de importações, o que coincide com a análise da estrutura das importações, por ano. Verifica-se para estes produtos que preços médios tiveram, que termos de troca e como se revela o indicador de diferenciação de qualidade.

Desde logo importa referir que para a totalidade dos termos de troca calculados, o peso dos que têm valor superior a 1, manteve-se relativamente constante ao longo do tempo. Em contrapartida no indicador de diferencial de qualidade constata-se um ligeiro aumento dos grupos de produto com diferenciação de qualidade das exportações face às importações, conseguido sobretudo à custa das importações; os produtos indiferenciados ficaram sensivelmente na mesma .

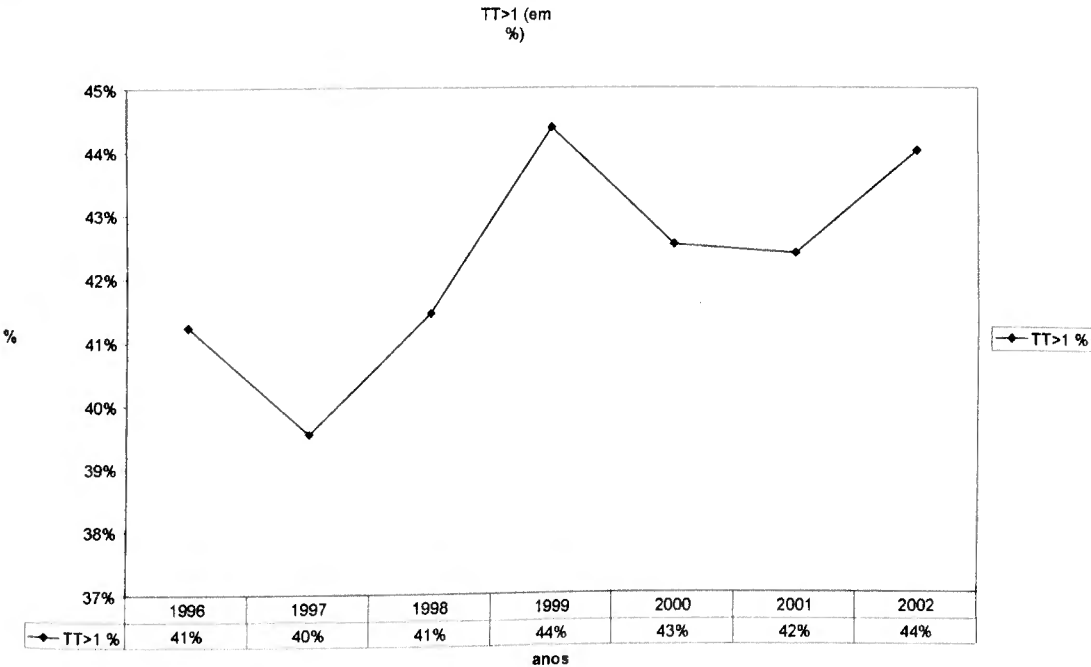
Após se visualizar graficamente estas tendências e de se ter uma panorâmica geral, importa verificar que produtos são mais significativos nestes resultados.

Gráfico 11.4: Termos de troca superiores a 1

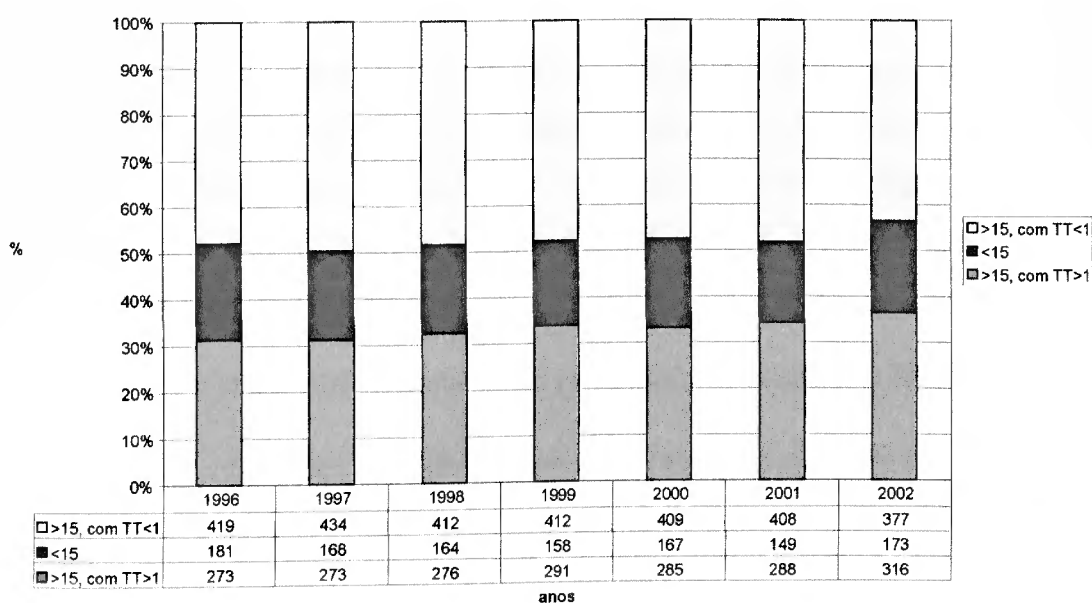


Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

Gráfico 11.5: Termos de troca superiores a 1 (em %)



Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

Gráfico 11.6: Indicador de Diferenciação Qualidade

Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

Nos grupos de produtos com termos de troca mais desfavoráveis destacam-se:

- as “balanças” e “partes e acessórios de balanças” (9016) obtiveram o primeiro lugar em 1996;
- grupo acumuladores, pilhas e baterias de pilhas, eléctricos e outro equipamento eléctrico (8548) é de grande relevância, tendo tido um desequilíbrio bem patente nestes números: quarto lugar em 1996 e quinto no ano seguinte, para nos últimos anos ter sempre ficado em primeiro ou segundo lugar; a oscilação é devia à discrepância dos preços médios das importações, pois os das exportações mantêm-se relativamente constantes;
- as “válvulas, tubos e outros componentes electrónicos” nomeadamente “tubos catódicos para receptores de televisão” (8540) atingiram o primeiro lugar em 1998, por elevado incremento do preço médio das importações. O comportamento ao longo do período é, contudo, muito inconstante;

- as “máquinas para as indústrias têxteis, do vestuário e do couro” e “metalurgia” (8453 e 8454) também têm posições relevantes com termos de troca desfavoráveis; sobretudo para o primeiro a tendência no período é a de melhorar os termos de troca;
- os “fornos e queimadores e suas partes” (8416) são um exemplo de oscilações fortes: em 1997 não se registaram exportações; houve anos cuja diferença nos preços médios é muito elevada, levando por exemplo ao primeiro lugar dos termos desfavoráveis em 1996, mas por exemplo em 1997 e 1998 os termos de troca foram respectivamente 33 e 48;
- “alumínio e produtos de alumínio”, em particular pó de alumínio (7603);
- “jornais e publicações periódicas, impressos” (4902), sempre presente ao longo do período considerado;
- presente ao longo de todo o período até 2001, encontra-se “outra madeira em bruto”, que inclui por exemplo “arcos de madeira; estacas fendidas; estacas aguçada para fabricação de bengalas, guarda-chuvas, cabos de ferramentas e semelhantes” (4404);
- em “couros e peles sem pêlo”, um subgrupo de produtos que inclui “aparas e outros desperdícios de couros, pó e farinha de couro” (4110), com preponderância especial nos anos 1997 a 1999 (de notar que em 2002 não houve registo de exportações e em 1996 os valores estavam próximos, com termos de troca de 0,884);
- os “explosivos e artigos de pirotecnia” (3603 e 3601);
- medicamentos, produtos farmacêuticos de base e outras preparações e artigos farmacêuticos (3002 e 3003), com especial relevância entre 2000 e 2002; havendo uma excepção no 3002 para os anos de 1998 e 1999, o restante obteve termos de trocas bastante desfavoráveis;
- os “óleos e gorduras refinados e produtos associados (1522), também a ganhar preponderância ao longo do período apresentaram um comportamento muito instável. Por exemplo em 1997 os termos de troca foram 2,15 e em 1999 de 1,182, mas no restante período o valor oscilou entre 0,016 e 1,178.

- “outros produtos da transformação de cereais e leguminosas” (1404);
- “outros produtos da transformação de cereais e leguminosas” – farinhas (1106) e um tipo de “frutos, incluindo os de casca rija, preparados ou conservados”, cascas de citrinos, de melões ou de melancia(814).

Nos grupos de produtos com termos de troca mais positivos, destacam-se:

- as “lâmpadas eléctricas e outro material de iluminação” (8539), têm um peso relevante e crescente ao longo do período;
- os “motores, geradores e transformadores eléctricos”(8504) são um exemplo de ponto de partida, no início do período considerado, de preço médio de exportação inferior ao preço médio de importação, mas com crescimento ao nível do preço médio de exportação, obtendo termos de troca significativos;
- “ferro e aço e ferro-ligas” (7302), com peso mais relevante no final do período. Sendo em geral produtos com preços médios baixos, em 2001 e 2002 os preços médios de exportação tiveram um grande crescimento, com resultante incremento dos termos de troca;
- chapas, placas, painéis ou produtos similares, em gesso ou à base deste (6809) e “fibras de carbono e obras de fibras de carbono, grafites, turfa e outras” (6815) têm termos de troca muito favoráveis, e ao longo de todo o período, sobretudo pelo efeito de preços médios de importação baixos.
- “outros artigos e acessórios de vestuário”, mais concretamente “fatos de treino, fatos-macacos e conjuntos de esqui, calções, malhos e biquínis de banho” (6112) têm uma relevância crescente, pelo aumento do preço de exportação, ocupando o primeiro e segundo lugar em 2001 e 2002, respectivamente;
- em terceiro lugar em 1997 e primeiro em 1999 estão “grafites artificiais” e “pastas carbonadas”(3801);

▪ “ácido sulfúrico” 2807, e “outros produtos químicos orgânicos de base” (2916), são relevantes, o primeiro com peso elevado, mas decrescente e o último chegando a ser o grupo de produtos com termos de troca mais favoráveis.

▪ nos alimentos e animais vivos podem-se destacar também os “peixes vivos, frescos ou refrigerados”, incluindo no caso, peixes ornamentais, enguias, carpas, salmões (301), com nono lugar em 1996, décimo em 1999 e sexto em 2000; e em “outros animais vivos”, onde se incluem os pombos e coelhos domésticos (106), com a sétima posição em 1999.

Apresenta-se de seguida a seguinte análise: aquando do tratamento da estrutura sectorial das importações e exportações, constatou-se a existência de alguns produtos coincidentes. Comparam-se de seguida os preços médios destes produtos relevantes quer para as importações, quer para as exportações. Os valores assinalados no quadro correspondem a preços médios de exportação, superiores ao do preço médio de importação, para o respectivo ano.

Quadro 11.7 – Preço médio de importações e exportações

Codigo	1996		1997		1998		1999	
	Exp pç med	Imp. pç med	Exp pç med	Imp. pç med	Exp pç med	Imp. pç med	Exp pç med	Imp. pç med
302	0,104	0,113	0,137	0,115	0,129	0,131	0,141	0,140
303	0,160	0,145	0,170	0,168	0,192	0,178	0,190	0,171
6203	2,674	3,071	3,014	3,036	3,055	3,706	3,067	3,489
6204	3,184	4,067	3,528	4,126	3,456	4,109	3,069	3,748
7601	0,128	0,124	0,166	0,153	0,159	0,143	0,148	0,139
8542	17,785	20,815	54,189	41,069	83,119	104,052	318,950	106,167
8544	0,639	0,371	0,638	0,409	0,437	0,400	0,394	0,350
8703	0,887	0,691	0,817	0,694	0,853	0,609	0,737	0,633
8704	0,617	0,589	0,683	0,520	0,623	0,589	0,617	0,604
8708	0,407	0,414	0,329	0,509	0,371	0,456	0,403	0,486
9401	0,454	0,364	1,001	0,423	0,753	0,379	1,068	0,460
Codigo	2000		2001		2002			
	Exp pç med	Imp. pç med	Exp pç med	Imp. pç med	Exp pç med	Imp. pç med		
302	0,153	0,153	0,143	0,166	0,793	0,816		
303	0,245	0,196	0,220	0,223	1,061	1,066		
6203	2,890	3,589	2,683	3,521	14,508	16,065		
6204	2,906	3,501	2,894	3,728	9,752	16,192		
7601	0,189	0,174	0,197	0,167	0,849	0,808		
8542	438,986	58,789	128,491	33,694	220,903	173,714		
8544	0,636	0,410	0,476	0,316	2,427	1,694		
8703	0,786	0,664	0,855	0,663	4,303	3,493		
8704	0,609	0,567	0,607	0,482	3,169	2,528		
8708	0,459	0,477	0,525	0,581	2,207	2,995		
9401	1,220	0,497	1,170	0,437	5,972	1,214		

Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

Constata-se assim que:

- nos peixes (302 e 303) existe alguma instabilidade, com tendência aos os preços médios de exportação serem superiores aos de importação, mas com preços muito similares, não sendo o diferencial significativo.
- “vestuário exterior” (6203 e 6204) teve em todo o período preços de importação médios superiores aos de exportação. Assistiu-se a um aumento médio bastante acentuado para ambos os grupos, em 2002 .
- 7601 apresentou um preço médio de exportações sempre superior aos de importações, mas os diferenciais não são muito significativos.
- em relação a “válvulas, tubos e outros componentes electrónicos”, mais especificamente produtos como por exemplo “circuitos integrados, memórias, microcontroladores e microcomputadores” (8542) observou-se em 1996 e 1998 um preço médio de importações superior ao de exportações, e para todos os restantes anos a situação inversa. O diferencial de preços a favor das exportações, nos últimos anos, é bastante significativo.
- grupo “cadeiras, assentos e suas partes” (9401) teve um preço médio de importações sempre inferior ao das exportações, e com diferencial bastante acentuado
- grupo de produtos classificado em “componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores” (8708) apresentou preços médios de exportação sempre inferiores aos de importação; assistiu-se a um aumento médio bastante acentuado para ambos os grupos, em 2002. Em contrapartida o grupo “fios e cabos isolados e equipamento eléctrico para motores e veículos” (8544), “veículos automóveis de passageiros” (8703) e “veículos automóveis para o transporte de mercadorias e concebidos para usos especiais” (8704) apresentaram preços médios de exportações sempre superiores aos das importações. De uns anos para outros houve, nuns casos aumento, noutros encurtamento dos diferenciais de preços, mas sem existência de

padrão. Em 2002 também se observou, para os três grupos, de um aumento significativo (quer para as importações, quer para exportações), dos preços médios.

No entanto, como já foi referido, os preços médios têm de ser complementados com outros indicadores, e não se pode perder a noção dos dados de base. Observou-se agora os preços médios para o cluster do automóvel, mas anteriormente tinha-se verificado que a posição líquida era negativa para Portugal. Os dados não são, de todo, incompatíveis. Observando-se a título de exemplo os dados de quantidade e valor, das exportações e importações para os 3 últimos anos (até para se perceber o porquê das variações dos preços médios em 2002) para alguns dos produtos agora analisados (os que têm crescimento acentuado dos preços médios em 2002), a situação fica bem espelhada:

Quadro 11.8 – Quantidade e valor das exportações e importações, para produtos, com elevado crescimento de preço médio em 2002

2000				
Cod. Produto	exp		imp	
	valor	quant	valor	quant
6.203	96.746	33.478	55.806	15.548
6.204	33.396	11.491	79.108	22.598
8.544	162.823	255.988	61.158	149.120
8.703	254.776	323.942	726.277	1.093.304
8.704	59.018	96.859	327.845	578.254
8.708	201.267	438.825	502.252	1.052.371
2001				
Cod. Produto	exp		imp	
	valor	quant	valor	quant
6.203	99.285	37.008	62.201	17.664
6.204	35.499	12.266	89.445	23.991
8.544	102.138	214.546	62.487	197.691
8.703	343.894	402.229	627.976	947.663
8.704	52.320	86.141	306.588	636.122
8.708	233.600	445.100	554.127	953.695
2002				
Cod. Produto	exp		imp	
	valor	quant	valor	quant
6.203	582.713	40.166	367.027	22.847
6.204	280.232	28.736	543.056	33.538
8.544	591.033	243.526	309.673	182.791
8.703	1.475.295	342.850	3.380.083	967.703
8.704	359.940	113.590	1.160.429	459.114
8.708	1.468.663	665.452	2.811.937	938.845

Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

Sendo assim, e para terminar o capítulo, veja-se para um grupos de produtos o conjunto de indicadores preço médio, termos de troca e diferencial de qualidade. Quer os preços médios quer os resultantes termos de troca são incontornavelmente importantes mas, por absurdo observe-se estes dois exemplo: 1,5 de termos de troca em aparas de alumínio tem o mesmo significado que 1,5 em componentes automóveis? Por outro lado, como se compara uma unidade vendida a um preço elevado com várias unidades a um outro preço, mas ambas com o mesmo preço médio? Assim, como referido anteriormente, devido aos objectivos de análise do presente trabalho, vão-se analisar os produtos com maior valor de importações, e que coincide com a análise da estrutura das importações, por ano, e verificar que preços médios tiveram, que termos de troca e como se revela o indicador de diferenciação de qualidade.

Quadro 11.9 – 10 NC com maiores valores de importações

1996 Art.		1997 Art.		1998 Art.		1999 Art.		2000 Art.		2001 Art.		2002 Art.	
				10	9403	10	9403			10	9403		
2	8708	2	8708	2	8708	2	8708	2	8708	2	8708	2	8708
4	8704	3	8704	3	8704	3	8704	4	8704	4	8704	4	8704
1	8703	1	8703	1	8703	1	8703	1	8703	1	8703	1	8703
				7	8473	9	8473						
		9	8471	6	8471	5	8471	6	8471	5	8471	5	8471
								10	7214				
9	6908	10	6908									10	6204
6	4818	8	4818	8	4818	7	4818	9	4818	9	4818	8	4818
8	4011	6	4011										
				9	3402								
						4	2711	3	2711	3	2711	3	2711
				4	2710	6	2710	5	2710	7	2710	6	2710
3	1509	4	1509										
5	0303	7	0303	5	0303	8	0303	8	0303	8	0303	9	0303
7	0203	5	0203					7	0203	6	0203	7	0203
10	0103												

Fonte: INE (2003); Tratamento da autora.

O primeiro facto a notar é que os produtos de um ano para outro variam pouco, de tal modo que, ao final dos sete anos, apenas 18 (dezoito) grupos de produtos entram no grupo dos dez com maior valor de importações.

É de especial relevância notar que em primeiro lugar, todos os anos, está “veículos automóveis de passageiros” (8703), em todos os anos os “componentes e acessórios para veículos automóveis e seus motores” (8708) estão em segundo e em terceiro lugar

entre 1998 e 2000 “veículos automóveis para o transporte de mercadorias e concebidos para usos especiais” (8704).

Os três primeiros pertencem à mesma família de produtos relacionados com automóveis.

Verifica-se que:

- os termos de troca foram superiores a um para 8704 e 8703 (ligeiramente menor neste último e só em 2002 este foi superior ao 8704.
- 8708 teve ao longo do período sempre termos de troca inferiores a um
- ao longo do período houve diferenciação de qualidade em 8708, mais ténue que nos outros dois grupos.
- segundo grupo de produtos é relacionado com energia. O gás (2711) ocupa o quarto lugar em 1999 e o terceiro lugar nos três últimos anos. Os “produtos petrolíferos refinados, gasóleo, gasolina e fuel combustível” (2710) também têm uma posição bastante relevante nos últimos anos.

Observa-se que

- 2711 teve termos de troca sempre superiores a um, inversamente ao 2710.
- Com exceção em 1999 e 2000 para o 2710 e 2711 em 1996, houve um valor acentuado do indicador de diferenciação de qualidade para cada um dos grupos

Nas carnes são relevantes as “carnes e produtos resultantes do abate”, neste caso de suínos (203):

- os termos de troca têm vindo a subir, desde os valores que ente 1996 e 1999 oscilaram entre 0.232 e 0,399, para 0,545 em 2000, 0,692 em 2001, passando a superior a um em 2002, com o valor de 1,477.
- no computo geral, os preços médios das importações subiram, mas os das exportações subiram mais.

- com diferente significado, mas em todos os anos o indicador de diferenciação de qualidade foi significativo.

Destaca-se ainda na alimentação alguns tipos de peixes (303) e o “azeite de oliveira virgem” (1509), que em 1996 e 1997 atingiu respectivamente o terceiro e quarto lugar.

- em 1999 e 2000 os termos de troca de 1509 foram de 1,013 mas nos restantes anos foram inferiores a um.
- os valores do indicador de diferenciação são significativos em 1996, 1997 e 2001.
- no 303, os termos de troca eram favoráveis até 2000, tendo-se invertido em 2001, com termos de troca de 0,987, confirmando-se em 2002 a tendência com termos de troca igual a 0,996.
- Não se verificou no 303 valores significativos no indicador de diferenciação de qualidade.

Os “artigos de papel e cartão” como papel higiénico, lenços. etc. (4818), têm uma grande relevância em valor e em todos os anos do período considerando estiveram entre o sexto e o nono lugar.

O “mobiliário para escritório e comércio” (9403) termina os produtos a destacar, notando-se que:

- excluindo 2002, onde houve um acentuado crescimento do preço médio de importações e exportações, a oscilação nos termos de troca deve-se sobretudo às variações dos preços médios de exportação.
- indicador de diferenciação de qualidade foi significativo sobretudo entre 1996 e 1998, tendo o valor das importações aumentado em todos os anos.

11.5 CONCLUSÃO

O primeiro indicador a ser analisado neste capítulo foi o saldo comercial. Este teve tendência a agravar-se, quer em relação a Espanha, quer ao total com o mundo, com a única exceção de 2000 para 2001, em relação a Espanha.

Como exemplo de produtos com destaque pela positiva tem-se “garrafas, recipientes diversos em vidro” (7010) e nos últimos anos “alumínio formas brutas e ligas de alumínio” (7601).

Dos grupos de produtos que tiveram um saldo comercial mais negativo ao longo do período destacou-se, pelo valor e pela constância dos saldos, o conjunto de sector automóvel que teve um saldo acumulado que ascendeu a 1.862.621 mil milhares de euros, e com agravamentos regulares. No sector houve contudo algumas exceções, como “veículos automóveis para o transporte de dez ou mais passageiros” (8702) e de “bicicletas e outros ciclos, sem motor, carrinhos e veículos similares, para o transporte de crianças, motociclos carros laterais e veículos para inválidos” (de 8712 a 8715), mas com valores absolutos muito menores em dimensão, como comprovam os saldos acumulados.

Concluiu-se também que os saldos comerciais nos sectores têxtil e calçado são na generalidade negativos, existindo obviamente exceções (como por exemplo roupa interior, nos têxteis, e o calçado impermeável). Tal facto é significativo, também por serem sectores tradicionalmente comentados.

Com um forte pendor, os “produtos petrolíferos refinados, gasóleo e fuel combustível e gás” (2711 e 2710) têm ganho preponderância no saldo negativo.

No sector alimentar, a presença espanhola, e o peso a favor destes é gritante. As importações ao nível de animais vivos tem saldos negativos, e, do mesmo modo, as “carnes e produtos de carne resultante de abates” e “produtos de carne” apresentaram não só saldos negativos em todos os anos, como com tendência crescente.

De seguida ao saldo comercial analisou-se a taxa cobertura, complemento da informação daquele.

Em termos globais, no período considerado, houve entre 169 e 197 entre 1253 produtos que tiveram importação e exportação que registaram uma taxa de cobertura superior a 1, *i.e.*, para os quais a exportação superou a importação. A esmagadora maioria tem taxas de cobertura inferior a 0,5. A taxa de cobertura global face a Espanha situa-se em todos os anos entre 41%-48%, enquanto que face ao mundo ascende a valores entre 61% e 70%.

Procedeu-se de seguida à análise do comércio intra-sectorial. A tendência é para quanto maior o reforço do comércio intra-sectorial e quanto mais consolidado for este tipo de comércio, melhor o padrão de comércio para o país. No entanto, o que se nota na relação com Espanha é a existência de alguns (poucos) produtos a aproximar-se de comércio intra-sectorial, mas pouco relevante. Foram elaborados diversos patamares e foi no patamar mais lato, *i.e.*, dentro do comércio intra-sectorial mas mais afastado do comércio intra-sectorial “puro”, que houve o ligeiro crescimento. Para agravar, esta situação ocorreu até 2001, tendo havido em 2002 um recuo neste tipo de comércio. Concluiu-se assim que não houve, ao longo do período, um crescimento sustentado, além de haver um carácter instável dos produtos de comércio intra-sectorial, ou seja, não acompanhados por grupos de produtos semelhantes. Fica assim patente neste indicador que, neste período, não houve um reforço do comércio intra-sectorial significativo, tendo havido, como referido, inclusivamente uma deterioração grande do ano 2001 para 2002, o que estará de acordo com a teoria de Krugman.

Na estrutura da análise das importações e exportações ficou patente que há uma maior concentração nas importações do que nas exportações, *i.e.*, há uma maior amplitude de produtos significativos de Espanha para Portugal. Tal é significativo porque indicia a existência de não dependência de um tipo restrito de produto(s) ou produtos provenientes de algum *cluster*, tendo sim uma abrangência mais transversal.

Alguns produtos são muito significativos para o peso, quer das importações, quer das exportações. Para estes, analisaram-se os preços médios e concluiu-se que os preços médios de exportação eram frequentemente mais altos que os de importação. Este é um peso a favor na balança para Portugal, apesar de para muitos produtos se verificar que, quando contrastadas com as quantidades, apesar do preço médio ter sido superior em Portugal, muitas vezes a quantidade importada de Espanha foi muito maior,

acompanhada de preços mais baixos. Sendo assim, apesar do preço médio ser inferior, o valor (*i.e.*, quantidade*preço) continua a ser maior para Espanha. Esta situação ocorre, por exemplo, no sector automóvel.

Analisaram-se também os termos de troca, nos quais foram vistos os desvios mais significativos. Com termos de troca desfavoráveis realçam-se equipamentos eléctricos e electrónicos, óleos, gorduras e farinhas, por exemplo, enquanto que nos termos de troca mais positivos se destacam lâmpadas e outro material de iluminação, motores e geradores eléctricos, ferro e aço, gesso, fibras de carbono e grafites entre outras, produtos orgânicos químicos de base, ou, como se tem destacado o sector alimentar, a existência de termos de troca favoráveis nalguns tipos de peixe e pombos e coelhos domésticos.

Fica patente neste capítulo que não parece haver uma discrepância grande ao nível de preços de diferenciação. A discrepância acontece mais frequentemente pelo efeito da quantidade, onde o desequilíbrio é notório. O saldo comercial é em geral negativo, com ele a taxa de cobertura e também os termos de troca. A abrangência da presença espanhola é grande, e transversal aos sectores da economia, com destaque para sectores como a alimentação, têxtil, calçado e sector automóvel, cada um com algumas excepções nos seus subsectores, como é natural.

12. A PRESENÇA ESPANHOLA EM PORTUGAL – ANÁLISE GEOGRÁFICA

Para terminar o estudo empírico, procede-se neste capítulo à análise da dispersão geográfica do investimento espanhol.

Para este estudo compara-se o número físico de empresas em Portugal e empresas espanholas, por concelho, fazendo-se posteriores agregações, para facilidade de análise, pelas regiões utilizadas pelo INE. A unidade estudada é “sede de empresas”, em actividade⁹.

*

*

*

O peso da empresas espanholas é, no conjunto de Portugal, 0,79%.

O peso das empresas nas regiões autónomas é muito baixo (1 empresa no total de 2566 em Região Autónoma dos Açores e 9 empresas num total de 8639 na Região Autónoma da Madeira). Se se retirar estes valores, a presença espanhola em Portugal Continental passa a ser de 0,81%.

Quadro 12.1 – Peso das empresas espanholas por NUTS II

	Total de empresas	Empresas espanholas	% Esp/total das empresas
Norte	94127	729	0,77%
Centro	45150	181	0,40%
Lisboa e Vale do Tejo	134643	1325	0,98%
Alentejo	10511	124	1,18%
Algarve	13045	61	0,47%
Região Autónoma dos Açores	2566	1	0,04%
Região Autónoma da Madeira	8639	9	0,10%
Portugal	308681	2430	0,79%

Fonte: ICEP, INE

⁹ Importa referir que, enquanto os dados das empresas espanholas são de 2003, os das empresas portuguesas são de 31/12/2001. Este desfazamento nestas estatísticas não implica um erro significativo. Ateste-se por exemplo o facto do INE utilizar para o FGUE dados físicos de um ano n (empresas sedeadas) comparados com dados económicos (volume de vendas, por exemplo) de $n-1$.

A região com maior peso de empresas espanholas é o Alentejo, seguindo-se Lisboa e Vale do Tejo e , em terceiro lugar, o Norte. O Algarve e posteriormente o Centro distanciam-se no peso para 0,47% e 0,4%, respectivamente.

Estes valores são contudo ainda muito agregados e, como todos os valores médios, escondem assimetrias. Sendo assim, importa aprofundar estes dados um pouco mais, numa análise feita para Portugal Continental:

Quadro 12.2 – Peso das empresas espanholas por NUTS III

		Nº total de empresas	Nº emp espanholas	%
Continente		297.476	2.420	0,81%
Norte		94.127	729	0,77%
	Minho-Lima	4.616	221	4,79%
	Cávado	9.187	37	0,40%
	Ave	13.206	25	0,19%
	Grande Porto	42.099	363	0,86%
	Tâmega	10.683	13	0,12%
	Entre Douro e Vouga	8.187	29	0,35%
	Douro	3.197	8	0,25%
	Alto Trás-os-Montes	2.952	33	1,12%
	Centro	45.150	181	0,40%
	Baixo Vouga	10.392	56	0,54%
	Baixo Mondego	8.395	35	0,42%
	Pinhal Litoral	9.665	43	0,44%
	Pinhal Interior Norte	3.272	5	0,15%
	Dão-Lafões	5.993	11	0,18%
	Pinhal Interior Sul	947	0	0,00%
	Serra da Estrela	905	0	0,00%
	Beira Interior Norte	2.142	19	0,89%
	Beira Interior Sul	1.485	10	0,67%
	Cova da Beira	1.954	2	0,10%
Lisboa e V.do Tejo		134.643	1.325	0,98%
	Oeste	11.832	49	0,41%
	Grande Lisboa	91.103	1149	1,26%
	Península de Setúbal	18.869	77	0,41%
	Médio Tejo	5.819	21	0,36%
	Lezíria do Tejo	7.020	29	0,41%
Alentejo		10.511	124	1,18%
	Alentejo Litoral	1.976	9	0,46%
	Alto Alentejo	2.512	72	2,87%
	Alentejo Central	3.918	29	0,74%
	Baixo Alentejo	2.105	14	0,67%
Algarve		13.045	61	0,47%

Fonte: ICEP, INE

O Alentejo é, como referido, a região com maior peso de empresas espanholas. Verifica-se que é no Alto Alentejo que o peso dispara para valores de 2,87%.

Os concelhos principais responsáveis são os de Elvas (com 52 de 620 empresas, *i.e.* (8,39%), Campo Maior (3%), Marvão (4%), Portalegre (1,5%), Fronteira (2,82%) e Arroches (4,88%).

Verifica-se que estes concelhos são concelhos fronteiriços, o que é um facto que é normal no sentido da maior proximidade, noção das necessidades e oportunidades de negócio, aproveitamento de sinergias ou por vezes vantagens económicas ou fiscais, estão entre os motivos que justificam esta “expansão”. Esta é uma realidade que não acontece apenas no Alentejo, como se verificará.

No Alentejo Central destaca-se: Mourão (9,68%), Vila Viçosa (1,79%), Alandroal (1,01%), Arraiolos (1,36%), Borba (1,61%), Estremoz (0,80%) e Sousel (0,91%); no Baixo Alentejo: Serpa (2,24%), Moura (1,74%) e Beja (0,73%); no Alentejo Litoral: Odemira (0,89%).

No Norte, o Grande Porto ocupa “apenas” o terceiro lugar, com 0,86%. Em primeiro lugar destaca-se Minho - Lima com 4,79% e, de seguida, Alto Trás Os Montes, com 1,12%. Observa-se de novo o carácter fronteiriço do investimento, ao que não é alheio por um lado uma histórica centralização em Portugal que fez muitas vezes haver uma aproximação quase mais natural, além da muito aprofundada relação Norte - Galiza.

Em termos de concelhos destaca-se: no Minho-Lima, Valença (22,49%) Vila Nova de Cerveira (26,85%) e Monção (7,18%); no Cávado, Braga com 0,66% e Vila Verde com 0,82% e, no Ave, um peso menor, destacando-se Vila Nova de Famalicão com 0,44%.

No Grande Porto, os mais preponderantes são: Porto (1,22%), Maia (1,06%), Matosinhos (0,94%), Valongo (0,76%) e Vila do Conde (0,75%).

No Algarve, para o peso de 0,47% contribui Castro Marim (1,56%), Silves (0,9%) Vila Real de Santo António (0,86%), Olhão (0,68%) e Albufeira (0,71%). Em Faro observa-se um valor de 0,49%. Quanto mais para litoral e norte, menor o peso, havendo um terço dos concelhos sem empresas espanholas (coincidindo com os

concelhos mais rurais e com menor número de empresas, e por ambos os factores a reduzida presença é natural).

O Centro é a região com menos empresas espanholas, havendo maior preponderância na Beira Interior (Norte e Sul, com respectivamente (0,89% e 0,67%). Os dois concelhos principais responsáveis são: Almeida, na Beira Interior Norte, com 4,85% e Castelo Branco, na Beira Interior Sul, com 0,82%.

Também no Centro, o Baixo Vouga detém algum peso, com concentração nos concelhos: Ílhavo (0,92%), Estarreja (0,71%) e Oliveira do Bairro (1,28%).

Para completar a dispersão geográfica, resta Lisboa e Vale do Tejo. Com um peso global de 0,98%, é a Grande Lisboa, com 1,26% que tem preponderância na região.

Dentro desta, os concelhos que mais se distinguem na Grande Lisboa são Lisboa (1,74%), Oeiras (1,24%), Loures (1,04%), e Cascais (0,87%).

Fora da Grande Lisboa, destacam-se na região: na Lezíria do Tejo, Benavente (1,20%) e Azambuja (1,15%); no Médio Tejo, Constância com 2,56%; na Península de Setúbal, Palmela (1,17%)e, no Oeste, Mafra (0,75%) e Arruda dos Vinhos (0,72%).

Apresenta-se de seguida os 20 concelhos com maior peso das empresas espanholas:

Quadro 12.3 – 20 concelhos com maior peso de empresas espanholas

	Concelho	NUTS III	%
1	Vila Nova de Cerveira	Minho-Lima	26,85%
2	Valença	Minho-Lima	22,49%
3	Mourão	Alentejo Central	9,68%
4	Elvas	Alto Alentejo	8,39%
5	Monção	Minho-Lima	7,18%
6	Miranda do Douro	Alto Trás-os-Montes	6,82%
7	Montalegre	Alto Trás-os-Montes	5,56%
8	Arronches	Alto Alentejo	4,88%
9	Almeida	Beira Interior Norte	4,85%
10	Melgaço	Minho-Lima	4,24%
11	Marvão	Alto Alentejo	4,00%
12	Paredes de Coura	Minho-Lima	3,60%
13	Campo Maior	Alto Alentejo	3,13%
14	Fronteira	Alto Alentejo	2,82%
15	Constância	Médio Tejo	2,56%
16	Serpa	Baixo Alentejo	2,24%
17	Vila Viçosa	Alentejo Central	1,79%
18	Moura	Baixo Alentejo	1,74%
19	Lisboa	Lisboa e Vale do Tejo	1,74%
20	Mogadouro	Alto Trás-os-Montes	1,64%

Fonte: ICEP, INE

O peso nos concelhos acima referidos, sobretudo no Minho-Lima e no Alentejo, é bastante significativo. O facto de ser apresentado em percentagem, relativiza desde logo o número de empresas, face à dimensão do concelho onde se insere, em termos de números de empresa.

Para se ter noção do número de empresas, aponta-se, para terminar, os concelhos com

maior número de empresas.

Quadro 12.4 – 20 concelhos com maior número de empresas espanholas

	Concelho	NUTS II	Nº
1	Lisboa	Grande Lisboa	802
2	Porto	Grande Porto	184
3	Valença	Minho-Lima	101
4	Oeiras	Grande Lisboa	82
5	Sintra	Grande Lisboa	69
6	Cascais	Grande Lisboa	66
7	Loures	Grande Lisboa	64
8	Vila Nova de Cerveira	Minho-Lima	58
9	Elvas	Alto Alentejo	52
10	Matosinhos	Grande Porto	52
11	Maia	Grande Porto	44
12	Amadora	Grande Lisboa	41
13	Vila Nova de Gaia	Grande Porto	34
14	Braga	Cávado	29
15	Monção	Minho-Lima	26
16	Vila Franca de Xira	Grande Lisboa	24
17	Setúbal	Península de Setúbal	21
18	Viana do Castelo	Minho-Lima	20
19	Coimbra	Baixo Mondego	20
20	Leiria	Pinhal Litoral	19

Fonte: ICEP, INE

Estes valores são fortemente condicionados pelo dinamismo das regiões, e mais concretamente das cidades, da sua dimensão económica. Os dados revelam uma elevada concentração e centralização das empresas espanholas com representação em Portugal ou empresas portuguesas com participação de capital espanhol.

12.1 CONCLUSÃO

Conclui-se neste capítulo que o peso das empresas espanholas é significativo e abrangente a todo o território, com preponderância nas zonas fronteiriças e nas principais cidades.

O peso das empresas espanholas é de 0,79% em Portugal e 0,81% em Portugal Continental. Em termos de regiões, as que detêm o maior é o Alentejo, seguindo-se Lisboa e Vale do Tejo e, em terceiro lugar, o Norte.

Em termos de concelhos, referiu-se a concentração em regiões fronteiriças. Contribui para esta “expansão” a maior proximidade, uma maior consciência da noção das necessidades e oportunidades de negócio, aproveitamento de sinergias ou por vezes vantagens económicas ou fiscais. Para regiões mais a norte, a histórica centralização em Portugal (que fez muitas vezes haver uma aproximação quase mais natural a Espanha de muitos concelhos), além da aprofundada relação Norte – Galiza, são fenómenos que também influenciam estes valores. Esta é uma realidade que sucede ao longo do território, sendo especialmente visível no Alentejo e Minho-Lima.

O facto dos valores serem apresentado em percentagem, relativiza desde logo o número de empresas, face à dimensão do concelho onde se insere, em termos de números de empresa.

Se se analisar os valores absolutos, a bicefalia nacional em torno da Grande Lisboa e Grande Porto é também patente ao nível do destino das empresas espanholas, o que se traduz no facto de onze dos vinte concelhos com maior número de empresas espanholas se situarem na Grande Lisboa ou no Grande Porto.

13. CONCLUSÕES

O presente estudo visou responder à questão “onde estão os espanhóis”, resposta esta procurada através do estudo de onde investem, das importações de Espanha e qual a localização geográfica das empresas com capital espanhol.

Ao longo do estudo foi sendo verificado o peso relativo da presença espanhola. Esta componente da análise foi essencial para verificar a validade e significância do estudo. Concluiu-se que o peso é significativo, e tal constatou-se sobretudo de quatro formas: i) por ter um peso relativo importante no total do IDE do mundo, destinado a Portugal; ii) pelo IDE se destinar à globalidade dos sectores (patente por exemplo no facto do peso do IDE espanhol no total do IDE, por CAE, ser pelo menos em um ano, 40% de peso no IDE líquido ou IDE bruto); pelo valor e globalidade das importações e iv) pela percentagem de empresas sedeadas no total das empresas portuguesas, que é elevado e abrangente.

Desde logo se verificou que Portugal está actualmente classificado pela UNCTAD como um país *front runner*, i.e., com potencial elevado e alto desempenho do IDE, e que o IDE tem representado uma parte cada vez mais substancial das economias em análise, sobretudo para a economia portuguesa.

Após a abordagem teórica e esta classificação, ficou-se em condições para responder às questões propostas.

Antes de analisar “onde investem”, é importante notar o facto de Portugal ter passado em 2001 e 2002 de importador a exportador líquido de capitais face a Espanha. Tal alteração não foi uma alteração transversal à economia, sendo, pelo contrário, fruto de uma dependência de um conjunto restrito de actividades.

Como actividades preponderantes no (des)equilíbrio têm-se, com sinal negativo, as “actividades financeiras” e, com sinal positivo, as “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas”.

Em relação ao período considerado, constata-se que no investimento líquido as rubricas “i) actividades financeiras; ii) actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas; iii) comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e iv) transportes, armazenagem e comunicações” que foram responsáveis por 81,56% do investimento acumulado.

Enquanto que a preponderância das “actividades financeiras” se deveu sobretudo ao ano 2000 e a importância do “comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis” ao ano de 2001, as “actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas” são de relevância estrutural para Portugal ao longo do período.

Em termos de tipo de operação, quer para o IDE líquido como para o IDE bruto, foram as participações no “capital de empresas”, “créditos, empréstimos e suprimentos” e “lucros reinvestidos” que, por ordem decrescente de importância, se destacaram.

Em conclusão, tem-se que a presença do investimento espanhol é significativa e desequilibrada em valor a favor de Espanha. Apesar de Portugal ter passado a ser exportador líquido, o que se constata do investimento espanhol é que este é sectorialmente abrangente, com os referidos sectores preponderantes.

Para a questão **“o que se importa de Espanha”**, analisou-se em primeiro lugar o saldo comercial. A tendência foi para este se agravar, quer em relação a Espanha, quer ao total com o mundo, com a única excepção de 2000 para 2001, em relação a Espanha.

Dos grupos de produtos que tiveram um saldo comercial mais negativo ao longo do período destacou-se, pelo valor e pela constância dos saldos, o conjunto de sector automóvel, que além de um significativo saldo acumulado negativo, teve agravamentos regulares.

Exemplos de sectores com fortes importações de Espanha, são: sector têxtil; calçado; produtos petrolíferos refinados, gasóleo e fuel combustível e gás; no sector alimentar, as importações ao nível de animais vivos e “carnes e produtos de carne resultante de abates” e “produtos de carne”, em que estes últimos apresentaram não só saldos

negativos em todos os anos, como com tendência crescente (tendência também visível nos produtos petrolíferos, combustíveis e gás), têm especial destaque.

Em relação às taxas de cobertura, a esmagadora maioria tem valores inferiores a 0,5. A taxa de cobertura global face a Espanha situa-se em todos os anos entre 41%-48%, enquanto que face ao mundo ascende a valores entre 61% e 70%.

Ao verificar o tipo de trocas conclui-se que não houve um reforço do comércio intra-sectorial significativo, tendo havido, inclusivamente, uma deterioração grande do ano 2001 para 2002.

Quanto aos termos de troca, destacam-se como desfavoráveis os equipamentos eléctricos e electrónicos, óleos, gorduras e farinhas, por exemplo, enquanto que nos termos de troca mais positivos se destacam lâmpadas e outro material de iluminação, motores e geradores eléctricos, ferro e aço, gesso, fibras de carbono e grafites entre outras, produtos orgânicos químicos de base, ou, como se tem destacado o sector alimentar, a existência de termos de troca favoráveis nalguns tipos de peixe e pombos e coelhos domésticos.

Um indicador com conclusões relevantes é a estrutura das importações e exportações. Ficou patente que há uma maior concentração nas exportações do que nas importações, *i.e.*, há uma maior amplitude de produtos significativos de Espanha para Portugal. Tal é significativo porque indicia a existência de uma menor dependência de Espanha, tendo esta uma intervenção mais abrangente.

Fica patente neste capítulo que não parece haver uma discrepância grande ao nível de preços de diferenciação. A discrepância acontece mais frequentemente pelo efeito da quantidade, onde o desequilíbrio é notório. O saldo comercial é em geral negativo, com ele a taxa de cobertura e também os termos de troca.

Mais uma vez se constata que a abrangência da presença espanhola é grande, e que o desequilíbrio acontece, a favor de Espanha.

Quanto à resposta à pergunta **“onde se localizam”**, conclui-se que a presença é abrangente a todo o território, com preponderância nas zonas fronteiriças e nas principais cidades.

O peso das empresas espanholas é de 0,79% em Portugal e 0,81% em Portugal Continental. Em termos de regiões, as que detêm o maior é o Alentejo, seguindo-se Lisboa e Vale do Tejo e, em terceiro lugar, o Norte.

Em termos de concelhos, referiu-se a concentração em regiões fronteiriças, o que estará relacionado com uma maior consciência da noção das necessidades e oportunidades de negócio, aproveitamento de sinergias ou vantagens económicas ou fiscais, aproximação geograficamente “natural” e relações afectivas próximas, como o caso Norte-Galiza.

Em valores absolutos, os resultados espelham a bicefalia nacional em torno da Grande Lisboa e Grande Porto .

Às conclusões patentes deste estudo, importa realçar que se considera que a presença espanhola poderá estar subavaliada pelo facto da análise não considerar a cooperação e alianças entre empresas portuguesas e espanholas. Esta poderá ser, inclusivamente, uma dimensão a acrescentar em futuras análises.

Considera-se também que para investigações futuras se poderá inclui o peso do IDE na FBCF, por CAE, para avaliar o impacto do investimento espanhol na capacidade de investimento interno, assim como se poderá completar a análise geográfica com dados sobre actividades, tentando perceber se existem relações entre as zonas de localização geográfica e a actividade económica das empresas. Também para investigações futuras poder-se-á tentar perceber os fenómenos e porventura as empresas por detrás dos picos de crescimentos no investimento.

Também como investigações futuras, além da utilização de outras ferramentas de análise, será sempre possível replicar este estudo para novos horizontes temporais.

Para terminar esta tese, comenta-se que porventura algumas conclusões serão surpreendentes, outras uma confirmação de opinião geral. Mas mesmo essas (ou porventura “ainda mais essas”) são importantes, porque mesmo o mais intuitivo carece de comprovação.

ERRATA

	Onde se lê:	Deve-se ler:
Pg. v	10.4 [...] ide	10.4 [...] IDE
Pg. 2	Seguindo a estrutura de outros trabalho desenvolvidos	Seguindo a estrutura de outros trabalhos desenvolvidos
Pg. 4	No cap. 12, [...] do ICEP e da Coface-Mope	No cap. 12, [...] (do ICEP e da Coface-Mope)
Pg. 9	3. [...] advém	3. [...] advêm
Pg. 12	Estas análises [...] económica...	Estas análises [...] económica.
Pg. 13	Sendo assim, [...] com macroeconómicas	Sendo assim, [...] macroeconómicas
Pg. 14	A perspectiva mesoeconómica [...] fundamentos a Economia Industrial, na Teoria de Jogos e Teorias de Inovação.	A perspectiva mesoeconómica [...] fundamentos a Economia Industrial, Teoria de Jogos e Teorias de Inovação.
Pg. 16	Enquanto [...] óptica que o IDE se detém.	Enquanto [...] óptica que o IDE se detém.
Pg. 17	Numa segunda fase, [...] onde a procura pelo produtos aumentou.	Numa segunda fase, [...] onde a procura pelos produtos aumentou.
Pg. 17	Segundo Hennart [...] na década 60 e 70.	Segundo Hennart [...] na década de 60 e de 70.
Pg. 18	Hymer [...] ou, dito de outra forma, será	Hymer [...] ou dito de outra forma, será
Pg. 18	Há dois aspectos [...] empresa detém	Há dois aspectos [...] empresa detém
Pg. 19	Apesar de [...] simplesmente e uma	Apesar de [...] simplesmente de uma
Pg. 26	Deste modo, [...] dando origem	Deste modo, [...] dando origem
Pg.32	3. Fortalecimento [...] são apenas o novos	3. Fortalecimento [...] são apenas os novos
Pg.35	Quadro 6.2 [...] Problemas inerentes À	Quadro 6.2 [...] Problemas inerentes à
Pg. 38	Não há [...] têm definições, tidas como definições de referência e	Não há [...] têm definições, tidas como definições de referência, e
Pg. 38	Em Portugal [...] o investimento directos no e do exterior.	Em Portugal [...] o investimento directo no e do exterior.
Pg. 39	O PII além do investimento directo engloba	A PII, além do investimento directo, engloba
Pg. 39	Ver-se-á de [...] como principais aspectos positivos e negativos associados aquele.	Ver-se-á de [...] como os principais aspectos positivos e negativos associados àquele.
Pg. 39	O investimento [...] (activos)) e	O investimento [...] (activos) e
Pg. 39	Assim, [...] Esta indicação, não exclui a	Assim, [...] Esta indicação não exclui a
Pg. 40	Quando se [...] comuns de participações cruzadas	Quando se [...] comuns de investimento cruzado
Pg. 44	Na verdade, [...] chega a ter teorizado	Na verdade, [...] chega a ser teorizado
Pg. 45	Num estudo [...] estratégias executado	Num estudo [...] estratégias executadas

Pg. 47	No âmbito [...] da industria	No âmbito [...] da indústria
Pg. 48	A fim [...] mais as industrias com	A fim [...] mais as indústrias com
Pg. 51	Quadro 7.2 [...] O sistema legas e Fiscal	Quadro 7.2 [...] O sistema legal e fiscal
Pg. 55	Este indicador tem também uma poder interpretativo	Este indicador tem também um poder interpretativo
Pg. 62	Para os períodos [...] também espelham	Para os períodos [...] também espelha
Pg. 63	Em 1996, [...] crescimento do IDE em investimento,	Em 1996, [...] crescimento do IDE,
Pg. 74	Na análise [...] é receptor liquido,	Na análise [...] é receptor líquido,
Pg. 88	Os valores [...] mais peso	Os valores [...] maior peso
Pg. 91	Foi afecto ao “sector não identificado e partículas”	Foi afecto ao “sector não identificado e particulares”
Pg. 97	Historicamente, [...] mais e à mais	Historicamente, [...] mais e há mais
Pg. 103	Tinha sido [...] e tolhas em	Tinha sido [...] e toalhas em
Pg. 110	É patente [...] não houve ao logo do	É patente [...] não houve ao longo do
Pg. 128	os termos [...] que ente 1996 e 1999 oscilaram entre 0.232 e 0,399	os termos [...] que entre 1996 e 1999 oscilaram entre 0,232 e 0,399
Pg. 128	no computo geral	no cômputo geral
Pg. 129	no 303 [...] confirmando-se me	no 303 [...] confirmando-se em
Pg. 130	No sector [...] a favor destes é gritante.	No sector [...] a favor destes, é gritante.
Pg. 130	De seguida [...] taxa cobertura	De seguida [...] taxa de cobertura
Pg. 142	Quanto [...] destacam-se comos desfavoráveis	Quanto [...] destacam-se como desfavoráveis
Pg. 144	Coelho, L. (1995), Iberização Dependente : Danos Sobre o Investimento Espnahol	Coelho, L. (1995), Iberização Dependente: Dados Sobre o Investimento Espanhol
Pg. 145	Reis, C. (2001), Investimento Directo Estrangeiro e Spliiovers	Reis, C. (2001), Investimento Directo Estrangeiro e Spillovers

BIBLIOGRAFIA

Abrantes, F. (2002), *Fluxos de Investimento Directo Estrangeiro em Portugal – O Caso da Alemanha*, Lisboa: ISEG-UTL.

Banco de Portugal (1998), Investimento Directo do Exterior em Portugal: Estatísticas de Fluxos e Stocks para o Ano de 1996, *Suplemento ao Boletim Estatístico*, nº2/98.

Banco de Portugal (2002), *Relatório do Conselho de Administração 2002*, Lisboa: Banco de Portugal.

Bartlett, C. (2000), *Transnational Management: Text, Cases, and Readings in Cross-Border Management*, Edição Internacional: Irwin McGraw-Hill.

Caetano, J. (1997), *As Teorias do Investimento Directo Estrangeiro face às Recentes Estratégias de Internacionalização das Empresas*, *Economia e Sociologia*, nº63, pp. 43-72.

Caetano, J. (1997), *Os Fluxos de Investimento Directo Estrangeiro nos Países Ibéricos*, Lisboa: CEDIN, DT nº4/97.

Carvalho, P. (1999), *As Relações Comerciais entre Portugal e Espanha no Período de 1990-1996: Análise da Competitividade e das Estratégias ao Nível dos Principais Produtos e Empresas*, Lisboa: ISEG-UTL.

Chassaigne, C. (2000), *Factores Determinantes das Relações Económicas Espanha-Portugal: A Relevância do Investimento Directo Estrangeiro Bilateral*, Coimbra: FE-UC.

Coelho, L. (1995), Iberização Dependente : Danos Sobre o Investimento Espanhol na Região Centro, in: *Por Onde Vai a Economia Portuguesa? – Actas da Conferência Realizada por Ocasão do Jubileu Académico de Francisco Pereira de Moura*, Lisboa: ISEG-UTL

Corrêa, C.; Gomes E.; Campos, J.; Santos, M. (2003). *Produtividade em Portugal – Medir para Gerir e Melhorar*, Lisboa: AIP.

Costa, T. (2003), *Determinantes e Estratégias Empresariais do Investimento Directo Português em Cabo Verde*, Lisboa: ISEG-UTL.

Duarte, M. e Simões, M. (2001), *Principais Factores de Crescimento da Economia Portuguesa no Espaço Europeu*, Coimbra: FE-UC, Estudos do GEMF nº7/2001.

Faustino, H. (1994), *Efeitos da Adesão de Portugal à CEE e da Preparação para o Mercado Único sobre o Comércio com Espanha e com os Países do Magreb e Machreque: Análise da Criação e Desvio de Comércio, da Evolução do Comércio Intra-Sectorial e do Ranking dos Principais Produtos*, Lisboa: ISEG-UTL, DT nº5/94.

Fontoura, P. (1998), *Padrão das Exportações Portuguesas: Evolução e Perspectivas*, Lisboa: CEDIN, DT nº3/98.

Fontoura, P. (2000), *Foreign Direct Investment – Spillovers: What can we learn from the Portuguese data?*, Lisboa: ISEG-UTL: WP 4/2000/DE/CEDIN.

Fountoura, M. (1997), *Aspectos Teóricos do Investimento Internacional*, in: Mendonça, A. (ed.) *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

Freitas, J. (1998), *Determinantes do Desinvestimento em Portugal*, Lisboa: GEPE-ME, DT:13/98

Freitas, V. e Rocha, E. (1992), *A Especialização da Economia Portuguesa – Tendências e Perspectivas: O Investimento na Indústria Transformadora*, Lisboa: DCP-MPAT.

Fuertes, J. (2003), *A Estranha Divergência – Desencontros e Encontro das Economias Portuguesas e Espanhola*, Lisboa: Verbo.

Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica (1997), *Internacionalização das Empresas Portuguesas, Economia e Prospectiva*, Lisboa: Vol. I, N°2, Jul./Set. 1997.

Guerra, A., Martins, V. e Santos, V. (1995), *Rendibilidade na Indústria Portuguesa: Um Survey*, in: *Por Onde Vai a Economia Portuguesa? – Actas da Conferência Realizada por Ocasião do Jubileu Académico de Francisco Pereira de Moura*, Lisboa: ISEG-UTL.

Mendonça, A. (1997), *Aspectos Teóricos do Comércio Internacional*, in: Mendonça, A. (ed.) *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

Mendonça, A. (1997), *O Investimento Directo Estrangeiro em/de Portugal*, in: Mendonça, A. (ed.) *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

Mendonça, A. (resp.) (2001), *O Investimento Directo das Empresas em Portugal - Sectores, Tipos de Operações e Determinantes Fundamentais, 1996-1999*, Lisboa: GEPE-ME, DT-22.

Morais, H. (1993), *Determinantes do Investimento Directo Estrangeiro em Portugal: 1987-1992*, Lisboa: ISEG-UTL.

Mota, C. (1996), *A Posição da União Europeia no Comércio Externo de Portugal (1988-1994)*, Vol. I – texto, Lisboa: ISEG-UTL

Neto, H. (2002), *Uma Visão Estratégica da Economia Portuguesa, Economia Gestão Global*, Vol. VII, N°1/2002.

Reis, C. (2001), *Investimento Directo Estrangeiro e Spillovers sobre a Produtividade: Um Estudo Aplicado à Indústria Transformadora Portuguesa*, Lisboa: ISEG-UTL.

Romão, A. e Costa, C. (1997), *O Comércio Externo Português*, in: Mendonça, A. (ed.) *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

Romão, A. e Costa, C. (1997), *Os Grandes Fluxos do Investimento Internacional*, in: Mendonça, A. (ed.) *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

Ruela, J. (1993), *A Decisão de Exportar – Estudo das Motivações na Exportação das Empresas com Capital Estrangeiro*, Lisboa: ISEG-UTL.

Silva, J. (1997), *As Grandes Correntes do Comércio Internacional*, in: Mendonça, A. (ed.) *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

Simões, V. (1997), *Estratégias de Internacionalização das Empresas Portuguesas*, in: Mendonça, A. (ed.) *Comércio e Investimento Internacional*, Lisboa: ICEP.

Simões, V. (coord.) (1993), *Impacto do Investimento Directo Estrangeiro (IDE) Na Estrutura Industrial Portuguesa: Que Facto.*

Sousa, M. (2001), *Indicadores de Localização, Especialização e Diversificação e Análise Shift-Share: Uma Aplicação às NUT III da Região Norte no Período 1986-1998*, Braga: NIPE, WP 13/2001.

Trein, F. (2001), *As relações Políticas da Espanha com a América Latina*, Lisboa: CEDIN, DT n°2/2001.

ANEXOS

Anexos

Anexo A

Quadro A 1 - Investimento Directo de e para o Estrangeiro	2
Quadro A 2 -Dados para o " <i>InwardFDI potential index</i> " 2001	3

Quadro A 1 - Investimento Directo de e para o Estrangeiro
Portugal, Espanha e o Mundo

	Indicador	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mundo	IDE Fluxo (milhões de dólares)	384 959,70	481 910,95	686 028,27	1 079 082,75	1 392 957,44	823 824,79	651 188,50
	IPE Fluxo (milhões de dólares)	395 727,72	476 934,46	683 211,46	1 096 554,49	1 200 782,77	711 445,47	647 362,57
	IDE sobre FBCF (%)	5,96	7,51	10,87	16,50	20,83	12,77	12,17
	IPE sobre FBCF (%)	6,25	7,44	11,05	16,94	18,30	11,26	13,59
	IDE stock (milhões de dólares)	3 328 977,90	3 616 576,40	4 328 117,30	5 169 057,20	6 146 655,90	6 606 698,30	7 122 350,30
	IPE stock (milhões de dólares)	3 220 202,01	3 669 269,47	4 231 512,97	5 002 998,11	5 991 756,42	6 318 861,37	6 866 361,66
	IDE sobre PIB (%)	11,16	12,18	14,67	16,93	19,55	21,25	22,28
	IPE sobre PIB (%)	10,87	12,44	14,44	16,50	19,19	20,46	21,63
Portugal	IDE Fluxo (milhões de dólares)	1 488,24	2 476,82	3 144,25	1 233,50	6 787,30	5 892,20	4 276,40
	IPE Fluxo (milhões de dólares)	785,20	1 902,93	3 846,86	3 168,40	7 512,10	7 564,00	3 523,20
	IDE sobre FBCF (%)	5,73	9,62	11,34	3,98	22,95	19,06	13,62
	IPE sobre FBCF (%)	3,02	7,39	13,88	10,23	25,40	24,46	11,22
	IDE stock (milhões de dólares)	19 875,00	19 287,00	24 464,54	23 518,71	28 468,80	32 920,50	43 962,40
	IPE stock (milhões de dólares)	3 957,00	5 409,00	9 621,93	10 330,80	17 169,70	23 490,50	31 982,80
	IDE sobre PIB (%)	17,68	18,08	21,69	20,40	26,74	29,90	36,12
	IPE sobre PIB (%)	3,52	5,07	8,53	8,96	16,13	21,33	26,27
Espanha	IDE Fluxo (milhões de dólares)	6 584,72	7 696,73	11 796,65	15 758,12	37 523,49	28 005,12	21 193,36
	IPE Fluxo (milhões de dólares)	5 396,61	12 626,19	18 935,67	42 083,81	54 674,77	33 093,22	18 455,60
	IDE sobre FBCF (%)	4,99	6,27	8,79	10,86	26,41	19,21	12,77
	IPE sobre FBCF (%)	4,09	10,28	14,11	28,99	38,49	22,70	11,12
	IDE stock (milhões de dólares)	107 873,64	100 021,13	118 110,76	116 333,69	144 802,69	164 754,25	217 768,74
	IPE stock (milhões de dólares)	40 542,29	50 318,76	70 169,21	112 777,41	164 790,78	189 418,26	216 050,98
	IDE sobre PIB (%)	17,69	17,81	20,09	19,31	25,79	28,25	33,35
	IPE sobre PIB (%)	6,65	8,96	11,93	18,72	29,35	32,48	33,08

Fonte: UNCTAD (2003)

Quadro A 2 -Dados para o "*InwardFDI potential index*" 2001 Portugal, Espanha

		Portugal	Espanha
Tx, Cres, PIB	média em 1991-2001	2,90	2,90
PIB per Capita	Dólares	11 043,70	14 576,80
Total das exportações	como % do PIB	30,70	29,00
Telefone	por mil habitantes	426,71	422,40
Telemóveis	por mil habitantes	635,49	525,94
Uso comercial da energia	per capita	2 448,20	3 015,10
I&D	% do PIB	0,73	0,91
Estudantes no 3º grau de ensino	% no total da população	3,79	4,61
Risco do país	em Dez de 2001	78,30	80,50
Exportações de recursos naturais	percentagem do mundo	0,14	0,90
Importações de acessórios eléctricos e automóveis	média 1999-2000	0,54	3,23
exportação de serviços	percentagem do mundo	0,60	3,82
IDE stock	percentagem do mundo	0,47	2,38

Fonte: UNCTAD (2003)

Anexo B

Quadro B 1 - Investimento Directo Líquido de Espanha em Portugal	2
Quadro B 2 - Investimento Directo Líquido de Portugal em Espanha	3
Quadro B 3 - Investimento Directo Bruto de Espanha em Portugal	4
Quadro B 4 - Desinvestimento directo de Espanha em Portugal	5
Quadro B 5 - Investimento Directo Bruto de e para Portugal	6
Quadro B 6 - Desinvestimento estrangeiro de e para Portugal	7
Quadro B 7 - Investimento Directo Estrangeiro líquido de e para Portugal	8
Quadro B 8 - Evolução do IDE do mundo sobre o PIB, FBCF	9
Quadro B 9 - Evolução do IDE de Espanha sobre o PIB, FBCF	10
Quadro B 10 - Investimento Directo Estrangeiro líquido de e para Portugal	11

**Quadro B 1 - Investimento Directo Líquido de Espanha em Portugal
milhares de euros e percentagem**

CAE*	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Actividades financeiras	70 815	13,6	12 139	2,7	75 853	17,2	-752 056	283,4	2 109 076	79,9	82 528	8,4	260 595	24,3
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	294 765	56,7	30 020	6,7	-32 061	-7,3	304 354	-114,7	18 108	0,7	503 946	51,3	47 923	4,5
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	-414	-0,1	2	0,0	432	0,1	-156	0,1	2 642	0,1	365	0,0	1 401	0,1
Alojamento e restauração	1 405	0,3	1 443	0,3	-1 135	-0,3	4 339	-1,6	-5 456	-0,2	-2 633	-0,3	506	0,0
Comércio por grosso e a retalho, Reparação de veículos autom.	75 722	14,6	124 598	27,8	88 810	20,1	17 210	-6,5	208 537	7,9	159 272	16,2	207 758	19,4
Construção	4 109	0,8	4 417	1,0	11 101	2,5	20 606	-7,8	3 968	0,2	18 144	1,8	54 667	5,1
Indústrias transformadoras	59 853	11,5	43 341	9,7	-871	-0,2	132 221	-49,8	91 757	3,5	120 987	12,3	102 941	9,6
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	117	0,0	817	0,2	-102	0,0	825	-0,3	1 838	0,1	1 064	0,1	5 216	0,5
Pesca	0	0,0	94	0,0	723	0,2	903	-0,3	2	0,0	-36	0,0	405	0,0
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	3 375	0,6	-31 027	-6,9	275 339	62,3	-14 283	5,4	-1 702	-0,1	11 060	1,1	12 381	1,2
Sector não ident. e particulares*	2 746	0,5	1 812	0,4	-3 433	-0,8	3 195	-1,2	115 406	4,4	4 947	0,5	15 079	1,4
Transportes, armazenagem e comunicações	6 960	1,3	260 950	58,2	27 038	6,1	17 441	-6,6	97 087	3,7	83 075	8,5	362 414	33,8
Total	519 452	100	448 606	100	441 695	100	-265 402	100	2 641 262	100	982 719	100	1 071 288	100

Fonte: Banco de Portugal (2003), tratamento da autora,
* Foi afecto ao "sector não identificado e particular" a diferença para o total.

Quadro B 2- Investimento Directo Líquido de Portugal em Espanha milhares de euros e percentagem

CAE*	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002		
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	
Actividades financeiras	7 259	-12,7	-14 875	5,7	-22 262	6,1	1 064	232	151,3	-92 412	5,1	-50 819	1,6	41 567	-1,4
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	10 232	-17,9	-42 171	16,3	-114 585	31,2	-274 947	-39,1	-1 718 005	94,3	-112 646	3,6	-3 042 998	100,6	
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	0	0,0	0	0,0	-12	0,0	-149	0,0	-102	0,0	0	0,0	-632	0,0	
Alojamento e restauração	-6	0,0	213	-0,1	-138	0,0	-40	0,0	-245	0,0	0	0,0	0	0,0	
Comércio por grosso e a retalho, Reparação de veículos autom.	-3 579	6,3	-2 198	0,8	-3 494	1,0	-14 780	-2,1	9 903	-0,5	-3 077 152	99,4	-11 380	0,4	
Construção	-765	1,3	-317	0,1	-2	0,0	-2 313	-0,3	-5 881	0,3	-843	0,0	-5 583	0,2	
Indústrias transformadoras	-24 576	43,1	-19 069	7,3	-21 276	5,8	-59 158	-8,4	2 723	-0,1	-12 410	0,4	-3 972	0,1	
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	-26	0,0	-1 656	0,6	-183	0,0	-115	0,0	-109	0,0	87	0,0	180	0,0	
Pesca	0	0,0	-249	0,1	-243	0,1	0	0,0	-2 037	0,1	-1 158	0,0	-200	0,0	
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	-44 232	77,5	4 695	-1,8	-141 444	38,5	-6 457	-0,9	5 781	-0,3	10 661	-0,3	7 442	-0,2	
Sector não ident. e particulares*	-1 961	3,4	-1 685	0,6	4 926	-1,3	-2 888	-0,4	-16 031	0,9	-7 838	0,3	-3 704	0,1	
Transportes, armazenagem e comunicações	595	-1,0	-182 160	70,2	-68 227	18,6	-54	0,0	-5 394	0,3	157 178	-5,1	-4 220	0,1	
Total	-57 058	100	-259 471	100	-366 940	100	703 332	100	-1 821 810	100	-3 094 939	100	-3 023 499	100	

Fonte: Banco de Portugal (2003), tratamento da autora,
* Foi afecto ao "sector não identificado e particular" a diferença para o total.



Quadro B 3 - Investimento Directo Bruto de Espanha em Portugal milhares de euros e percentagem

CAE*	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Actividades financeiras	76 559	8,9	29 695	4,0	106 138	12,1	49 017	4,4	3 396 927	71,5	118 347	7,4	312 039	17,7
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	446 914	51,9	65 214	8,9	77 901	8,9	386 146	34,6	214 961	4,5	624 479	38,9	209 983	11,9
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	196	0,0	299	0,0	507	0,1	164	0,0	3 240	0,1	1 439	0,1	1 946	0,1
Alojamento e restauração	1 423	0,2	1 450	0,2	1 373	0,2	4 791	0,4	1 432	0,0	2 241	0,1	5 043	0,3
Comércio por grosso e a retalho. Reparação de veículos autom.	126 843	14,7	155 749	21,2	134 237	15,3	181 107	16,2	400 846	8,4	385 814	24,0	469 654	26,7
Construção	17 047	2,0	12 989	1,8	24 362	2,8	35 201	3,2	43 345	0,9	82 504	5,1	97 306	5,5
Indústrias transformadoras	177 106	20,6	192 783	26,2	202 362	23,0	419 113	37,6	448 111	9,4	270 891	16,9	244 752	13,9
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	277	0,0	870	0,1	224	0,0	3 672	0,3	2 074	0,0	1 850	0,1	7 252	0,4
Pesca	0	0,0	121	0,0	725	0,1	905	0,1	4	0,0	113	0,0	489	0,0
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	3 547	0,4	9 574	1,3	289 733	33,0	6 608	0,6	10 531	0,2	12 247	0,8	13 371	0,8
Sector não ident. e particulares*	3 726	0,4	4 576	0,6	13 972	1,6	5 171	0,5	125 201	2,6	6 875	0,4	18 176	1,0
Transportes, armazenagem e comunicações	8 037	0,9	261 836	35,6	27 696	3,1	23 022	2,1	106 374	2,2	100 205	6,2	382 167	21,7
Total	861 675	100	735 155	100	879 230	100	1 114 917	100	4 753 047	100	1 607 006	100	1 762 177	100

Fonte: Banco de Portugal (2003), tratamento da autora.

* Foi afecto ao "sector não identificado e particular" a diferença para o total.

Quadro B 4 - Desinvestimento directo de Espanha em Portugal **milhares de euros e percentagem**

CAE*	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Actividades financeiras	5 745	1,7	17 557	6,1	30 285	6,9	801 074	58,0	1 287 852	61,0	35 819	5,7	51 443	7,4
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	152 149	44,5	35 194	12,3	109 962	25,1	81 792	5,9	196 853	9,3	120 533	19,3	162 059	23,5
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	610	0,2	297	0,1	75	0,0	321	0,0	599	0,0	1 073	0,2	544	0,1
Alojamento e restauração	18	0,0	7	0,0	2 508	0,6	452	0,0	6 889	0,3	4 874	0,8	4 537	0,7
Comércio por grosso e a retalho, Reparação de veículos autom.	51 121	14,9	31 151	10,9	45 428	10,4	163 897	11,9	192 308	9,1	226 542	36,3	261 896	37,9
Construção	12 938	3,8	8 572	3,0	13 261	3,0	14 595	1,1	39 376	1,9	64 360	10,3	42 639	6,2
Indústrias transformadoras	117 254	34,3	149 442	52,2	203 233	46,4	286 891	20,8	356 354	16,9	149 905	24,0	141 811	20,5
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	160	0,0	53	0,0	326	0,1	2 847	0,2	236	0,0	786	0,1	2 035	0,3
Pesca		0,0	27	0,0	2	0,0	2	0,0	2	0,0	149	0,0	84	0,0
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	172	0,1	40 600	14,2	14 394	3,3	20 891	1,5	12 234	0,6	1 187	0,2	990	0,1
Sector não ident. e particulares*	979	0,3	2 764	1,0	17 404	4,0	1 976	0,1	9 795	0,5	1 928	0,3	3 096	0,4
Transportes, armazenagem e comunicações	1 077	0,3	886	0,3	658	0,2	5 581	0,4	9 287	0,4	17 129	2,7	19 753	2,9
Total	342 223	100	286 550	100	437 536	100	1 380 319	100	2 111 784	100	624 287	100	690 890	100

Fonte: Banco de Portugal (2003). tratamento da autora.

* Foi afecto ao "sector não identificado e particular" a diferença para o total.

Quadro B 5 - Investimento Directo Bruto de e para Portugal milhares de euros

IDE	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1996-2002
Actividades financeiras	76 559	29 695	106 138	49 017	3 396 927	118 347	312 039	4 088 723
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	446 914	65 214	77 901	386 146	214 961	624 479	209 983	2 025 599
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	196	299	507	164	3 240	1 439	1 946	7 791
Alojamento e restauração	1 423	1 450	1 373	4 791	1 432	2 241	5 043	17 754
Comércio por grosso e a retalho. Reparação de veículos autom.	126 843	155 749	134 237	181 107	400 846	385 814	469 654	1 854 249
Construção	17 047	12 989	24 362	35 201	43 345	82 504	97 306	312 754
Indústrias transformadoras	177 106	192 783	202 362	419 113	448 111	270 891	244 752	1 955 119
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	277	870	224	3 672	2 074	1 850	7 252	16 218
Pesca		121	725	905	4	113	489	2 358
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	3 547	9 574	289 733	6 608	10 531	12 247	13 371	345 611
Sector não ident. e particulares*	3 726	4 576	13 972	5 171	125 201	6 875	18 176	177 696
Transportes, armazenagem e comunicações	8 037	261 836	27 696	23 022	106 374	100 205	382 167	909 335
IDE - Total	861 675	735 155	879 230	1 114 917	4 753 047	1 607 006	1 762 177	11 713 208
IPE								
Actividades financeiras	567	15 559	46 289	20 580	107 309	79 631	44 249	314 183
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	39 075	59 989	234 988	375 939	2 356 739	552 757	3 379 740	6 999 226
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura			12	149	301		632	1 093
Alojamento e restauração	6		138	40	245			430
Comércio por grosso e a retalho. Reparação de veículos autom.	3 924	3 401	5 937	27 069	5 534	3 089 541	14 602	3 150 008
Construção	881	317	25	2 563	6 275	9 290	8 413	27 765
Indústrias transformadoras	31 244	36 992	38 762	76 482	53 046	65 988	57 880	360 394
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	26	1 656	183	115	109	17	908	3 015
Pesca		359	243		2 049	2 201	1 446	6 298
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	51 200	131	151 060	9 297	1 896	1 756	3 277	218 618
Sector não ident. e particulares*	2 234	3 461	5 849	4 525	16 878	9 167	5 725	47 840
Transportes, armazenagem e comunicações	347	183 753	81 706	78	5 394	10 928	8 644	290 851
IPE - Total	129 506	305 621	565 192	516 836	2 555 776	3 821 277	3 525 514	11 419 722

Fonte: Banco de Portugal (2003). tratamento da autora.

* Foi afecto ao "sector não identificado e particular" a diferença para o total.

Quadro B 6 - Desinvestimento estrangeiro de e para Portugal milhares de euros

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1996-2002
DDE								
Actividades financeiras	5 745	17 557	30 285	801 074	1 287 852	35 819	51 443	2 229 774
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	152 149	35 194	109 962	81 792	196 853	120 533	162 059	858 543
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura	610	297	75	321	599	1 073	544	3 519
Alojamento e restauração	18	7	2 508	452	6 889	4 874	4 537	19 286
Comércio por grosso e a retalho. Reparação de veículos autom.	51 121	31 151	45 428	163 897	192 308	226 542	261 896	972 343
Construção	12 938	8 572	13 261	14 595	39 376	64 360	42 639	193 742
Indústrias transformadoras	117 254	149 442	203 233	286 891	356 354	149 905	141 811	1 404 890
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	160	53	326	2 847	236	786	2 035	6 444
Pesca		27	2	2	2	149	84	267
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	172	40 600	14 394	20 891	12 234	1 187	990	90 468
Sector não ident. e particulares*	979	2 764	17 404	1 976	9 795	1 928	3 096	37 942
Transportes, armazenagem e comunicações	1 077	886	658	5 581	9 287	17 129	19 753	54 371
IDE - Total	342 223	286 550	437 536	1 380 319	2 111 784	624 287	690 890	5 873 588
DPE								
Actividades financeiras	7 826	685	24 027	1 084 812	14 897	28 812	85 815	1 246 874
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	49 307	17 818	120 402	100 992	638 733	440 111	336 742	1 704 106
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura		213			198			198
Alojamento e restauração		1 203	2 443	12 289	15 437	12 389	3 222	213
Comércio por grosso e a retalho. Reparação de veículos autom.	345							47 328
Construção	116		23	250	395	8 447	2 830	12 060
Indústrias transformadoras	6 669	17 924	17 486	17 324	55 769	53 578	53 909	222 658
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais						760	2 052	2 812
Pesca		111			13	1 043	1 245	2 412
Produção e distribuição de electricidade, gás e água	6 968	4 826	9 616	2 840	7 677	12 418	10 718	55 064
Sector não ident. e particulares*	273	1 777	10 775	1 637	847	1 329	2 021	18 660
Transportes, armazenagem e comunicações	942	1 593	13 479	24		168 107	4 424	188 570
IPE - Total	72 447	46 150	198 252	1 220 168	733 966	726 994	502 979	3 500 956

Fonte: Banco de Portugal (2003). tratamento da autora.

* Foi afecto ao “sector não identificado e particular” a diferença para o total.

Quadro B 7 - Investimento Directo Estrangeiro líquido de e para Portugal **milhares de euros**

IDE	CAE *	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1996-2002
Actividades financeiras		70 815	12 139	75 853	-752 056	2 109 076	82 528	260 595	1 858 949
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas		294 765	30 020	-32 061	304 354	18 108	503 946	47 923	1 167 056
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura		-414	2	432	-156	2 642	365	1 401	4 272
Alojamento e restauração		1 405	1 443	-1 135	4 339	-5 456	-2 633	506	-1 532
Comércio por grosso e a retalho. Reparação de veículos autom.		75 722	124 598	88 810	17 210	208 537	159 272	207 758	881 907
Construção		4 109	4 417	11 101	20 606	3 968	18 144	54 667	117 012
Indústrias transformadoras		59 853	43 341	-871	132 221	91 757	120 987	102 941	550 229
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais		117	817	-102	825	1 838	1 064	5 216	9 775
Pesca		0	94	723	903	2	-36	405	2 091
Produção e distribuição de electricidade, gás e água		3 375	-31 027	275 339	-14 283	-1 702	11 060	12 381	255 143
Sector não ident. e particulares*		2 746	1 812	-3 433	3 195	115 406	4 947	15 079	139 753
Transportes, armazenagem e comunicações		6 960	260 950	27 038	17 441	97 087	83 075	362 414	854 965
IDE - Total		519 452	448 606	441 695	-265 402	2 641 262	982 719	1 071 288	5 839 619
IPE									
Actividades financeiras		-7 259	14 875	22 262	-1 064 232	92 412	50 819	-41 567	-932 691
Actividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas		-10 232	42 171	114 585	274 947	1 718 005	112 646	3 042 998	5 295 120
Agricultura, produção animal, caça e silvicultura		0	0	12	149	102	0	632	894
Alojamento e restauração		6	-213	138	40	245	0	0	216
Comércio por grosso e a retalho. Reparação de veículos autom.		3 579	2 198	3 494	14 780	-9 903	3 077 152	11 380	3 102 680
Construção		765	317	2	2 313	5 881	843	5 583	15 705
Indústrias transformadoras		24 576	19 069	21 276	59 158	-2 723	12 410	3 972	137 736
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais		26	1 656	183	115	109	-744	-1 144	203
Pesca		0	249	243	0	2 037	1 158	200	3 886
Produção e distribuição de electricidade, gás e água		44 232	-4 695	141 444	6 457	-5 781	-10 661	-7 442	163 554
Sector não ident. e particulares*		1 961	1 685	-4 926	2 888	16 031	7 838	3 704	29 180
Transportes, armazenagem e comunicações		-595	182 160	68 227	54	5 394	-157 178	4 220	102 282
IPE - Total		57 058	259 471	366 940	-703 332	1 821 810	3 094 283	3 022 536	7 918 766

Fonte: Banco de Portugal (2003). tratamento da autora.

* Foi afecto ao "sector não identificado e particular" a diferença para o total.

Quadro B 8 - Evolução do IDE do mundo sobre o PIB, FBCF

em percentagem do PIB

	IDE br	IDE - liq	DDE
1996	5,64	1,33	4,31
1997	8,84	2,33	6,51
1998	11,89	2,80	9,09
1999	12,84	1,07	11,76
2000 tr	23,26	6,38	16,88
2001 tr	19,67	5,34	14,33
2002 tr	16,67	3,50	13,17

em percentagem da FBCF

	IDE br	IDE - liq	DDE
1996	24,15	5,69	18,46
1997	34,60	9,11	25,49
1998	44,25	10,41	33,83
1999	47,07	3,93	43,14
2000 tr	82,88	22,72	60,16
2001 tr	73,04	19,84	53,20
2002 tr	67,55	14,17	53,38

em percentagem da VAB

	IDE br	IDE - liq	DDE
1996	6,49	1,53	4,96
1997	10,18	2,68	7,50
1998	13,77	3,24	10,53
1999	14,94	1,25	13,69
2000 tr	26,97	7,39	19,58
2001 tr	22,80	6,19	16,61
2002 tr	19,40	4,07	15,33

Fonte: Banco de Portugal, INE (2003). Tratamento da autora.
tr: dados das contas trimestrais.

Quadro B 9 - Evolução do IDE de Espanha sobre o PIB, FBCF

em percentagem do PIB			
	IDE br	IDE - liq	DDE
1996	1,00	0,60	0,40
1997	0,79	0,48	0,31
1998	0,87	0,44	0,43
1999	1,03	-0,25	1,28
2000 tr	4,11	2,29	1,83
2001 tr	1,30	0,80	0,51
2002 tr	1,36	0,83	0,53

em percentagem da FBCF			
	IDE br	IDE - liq	DDE
1996	4,28	2,58	1,70
1997	3,09	1,89	1,21
1998	3,24	1,63	1,61
1999	3,78	-0,90	4,69
2000 tr	14,66	8,15	6,51
2001 tr	4,84	2,96	1,88
2002 tr	5,52	3,36	2,16

em percentagem da VAB			
	IDE br	IDE - liq	DDE
1996	1,15	0,69	0,46
1997	0,91	0,56	0,35
1998	1,01	0,51	0,50
1999	1,20	-0,29	1,49
2000 tr	4,77	2,65	2,12
2001 tr	1,51	0,92	0,59
2002 tr	1,59	0,96	0,62

Fonte: Banco de Portugal, INE (2003). Tratamento da autora.
tr: dados das contas trimestrais.

**Quadro B 10 - Investimento Directo Estrangeiro líquido de e para Portugal
milhares de euros**

IDE	E.a.	CAE**	1996		1997		1998		1999		2000		2001		2002						
			IDE br	Designe stumento	IDE Liq	IDE br	Designe stumento	IDE Liq	IDE br	Designe stumento	IDE Liq	IDE br	Designe stumento	IDE Liq	IDE br	Designe stumento					
Atividades financeiras	Atividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	76.559	57,45	70,815	12,129	106,138	30,285	75,853	80,074	-752,656	3,386,927	1,287,852	2,109,076	118,347	35,819	82,528	312,039	51,143	269,895		
	Alojamento e restauração (restaurantes e similares)	446,914	152,149	294,765	30,020	77,901	109,952	-32,061	386,146	81,792	304,354	214,961	196,853	18,108	624,479	120,533	503,946	209,383	162,059	47,923	
	Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis, motocicletas e de bens de uso pessoal e doméstico	1,423	18	1,405	7	1,443	1,373	2,508	-1,135	4,791	452	4,329	6,889	-5,456	2,241	4,874	-2,533	5,043	4,537	506	
	Indústrias transformadoras	128,343	51,121	75,772	31,151	124,588	134,227	45,428	88,810	181,107	163,887	172,110	192,308	208,537	385,814	226,542	159,272	469,654	261,896	207,758	
	Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais	17,047	12,938	4,109	8,572	4,417	24,362	13,261	11,101	35,201	14,586	20,606	39,376	3,968	82,504	64,380	18,144	97,306	42,639	54,867	
	Produção e distribuição de electricidade, gás e água	177,106	117,254	59,853	149,442	43,341	202,362	203,223	-871	419,113	286,381	132,221	356,354	91,757	270,881	149,905	120,367	244,752	141,811	102,941	
	Sector não identificado**	277	160	117	870	817	224	326	-102	3,672	2,847	825	236	1,838	1,850	786	1,064	7,252	2,035	5,216	
	Transportes, armazenagem e comunicações	3,547	172	3,375	9,574	40,600	289,723	14,394	275,339	6,608	20,391	-14,283	12,234	-1,702	12,247	1,187	11,000	13,371	990	12,381	
	IDE - Espanha Total		861,675	342,723	519,452	735,155	286,559	879,220	437,536	1,114,917	1,380,319	-265,402	4,753,047	2,541,262	1,607,006	624,287	382,719	1,782,177	690,890	1,071,288	
	Atividades financeiras	Atividades imobiliárias, alugueres e serviços prestados às empresas	289,594	96,587	163,467	382,203	116,757	265,445	361,079	530,592	1,085,352	-554,780	4,223,673	2,913,494	1,310,179	771,188	432,407	338,781	1,134,722	237,421	896,851
Alojamento e restauração (restaurantes e similares)		1,132,008	759,390	372,619	1,373,225	988,243	3,633,794	1,894,645	1,839,149	3,138,402	2,046,913	5,964,146	4,541,578	3,782,247	1,998,153	1,784,094	4,626,532	2,992,007	1,534,825		
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis, motocicletas e de bens de uso pessoal e doméstico		24,570	21,500	3,470	66,192	44,489	133,817	107,383	26,224	125,468	96,184	29,314	78,816	52,528	130,185	69,982	60,223	64,812	56,522	8,290	
Indústrias transformadoras		772,783	409,928	362,856	2,435,440	1,728,377	707,063	2,479,690	2,139,818	339,672	2,259,216	2,965,409	293,807	615,493	8,113,049	5,071,158	3,041,891	6,530,797	6,330,040	300,757	
Outras actividades de serviços colectivos, sociais e pessoais		71,590	34,567	36,993	64,109	54,245	9,853	96,406	62,325	34,100	97,453	53,790	43,664	38,179	207,900	111,583	96,317	298,677	301,919	-3,312	
Produção e distribuição de electricidade, gás e água		214,066	202,902	112,184	2,893,118	248,003	4,650,816	4,844,752	-197,936	6,086,398	6,113,224	-26,936	10,665,379	10,423,473	181,996	10,088,288	9,411,931	676,357	7,283,986	6,485,353	798,633
Sector não identificado**		38,313	8,157	30,156	12,981	10,853	2,128	19,952	5,133	14,819	23,346	45,215	26,175	25,040	32,778	26,106	6,672	54,735	40,715	14,020	
Transportes, armazenagem e comunicações		132,767	194,657	-61,890	45,350	127,082	-81,732	326,021	58,946	46,838	99,747	-52,919	16,544	70,878	-54,335	79,484	70,306	9,179	58,359	51,489	6,871
IDE - Mundo Total		4,859,690	3,714,662	1,144,997	8,226,018	6,659,324	21,655,884	12,002,344	9,177,692	13,866,887	12,709,079	1,157,888	28,500,756	19,503,766	7,366,889	24,227,005	17,652,482	6,584,524	21,558,772	17,036,365	4,522,407

Fonte: Banco de Portugal, INE (2003). Tratamento da autora

Fonte: Banco de Portugal, INE (2003). Tratamento da autora.

Anexo C

Quadro C 1 - Sociedades sedeadas em Portugal _____ 2

Quadro C 1 - Sociedades sedeadas em Portugal **Análise por NUTS I, II e III**

NUTS	Soc. sedeadas em Portugal		% das Soc. espanholas
		com capital espanhol	
Portugal	308 681	2 430	0,79%
Continente	297 476	2 420	0,00%
Norte	94 127	729	0,00%
Minho-Lima	4 616	221	0,00%
Arcos de Valdevez	282	0	0,00%
Caminha	397	5	1,26%
Melgaço	118	5	4,24%
Monção	362	26	7,18%
Paredes de Coura	111	4	3,60%
Ponte da Barca	170	1	0,59%
Ponte de Lima	725	1	0,14%
Valença	449	101	22,49%
Viana do Castelo	1 786	20	1,12%
Vila Nova de Cerveira	216	58	26,85%
Cávado	9 187	37	0,00%
Amares	335	0	0,00%
Barcelos	2 998	3	0,10%
Braga	4 421	29	0,66%
Esposende	732	0	0,00%
Terras de Bouro	90	0	0,00%
Vila Verde	611	5	0,82%
Ave	13 206	25	0,00%
Fafe	1 242	1	0,08%
Guimarães	4 461	4	0,09%
Póvoa de Lanhoso	442	0	0,00%
Vieira do Minho	161	0	0,00%
Vila Nova de Famalicão	3 421	15	0,44%
Vizela	526	0	0,00%
Santo Tirso	1 712	5	0,29%
Trofa	1 241	0	0,00%
Grande Porto	42 099	363	0,00%
Espinho	999	2	0,20%
Gondomar	3 408	11	0,32%
Maia	4 142	44	1,06%
Matosinhos	5 514	52	0,94%
Porto	15 086	184	1,22%
PÓVOA DO VARZIM	1 770	7	0,40%
Valongo	1 970	15	0,76%
Vila do Conde	1 876	14	0,75%
Vila Nova de Gaia	7 334	34	0,46%
Tâmega	10 683	13	0,00%
Castelo de Paiva	264	1	0,38%
Cabeceiras de Basto	282	0	0,00%
Celorico de Basto	259	0	0,00%
Amarante	1 237	0	0,00%
Baião	305	0	0,00%

NUTS	Soc. sedeadas em Portugal		% das Soc. espanholas
		com capital espanhol	
Felgueiras	1 498	2	0,13%
Lousada	919	0	0,00%
Marco de Canaveses	1 133	0	0,00%
Paços de Ferreira	1 200	1	0,08%
Paredes	1 647	8	0,49%
Penafiel	1 389	0	0,00%
Mondim de Basto	120	1	0,83%
Ribeira de Pena	55	0	0,00%
Cinfães	268	0	0,00%
Resende	107	0	0,00%
Entre Douro e Vouga	8 187	29	0,00%
Arouca	455	2	0,44%
FEIRA	4 047	11	0,27%
OLIVEIRA DE AZEMEIS	2 073	8	0,39%
São João da Madeira	1 027	8	0,78%
Vale de Cambra	585	0	0,00%
Douro	3 197	8	0,00%
Carraceda de Ansiães	71	0	0,00%
Freixo de Espada à Cinta	19	0	0,00%
Torre de Moncorvo	108	0	0,00%
VILA VERDE	90	0	0,00%
Vila Nova de Foz Côa	111	0	0,00%
Alijó	164	0	0,00%
Mesão Frio	56	0	0,00%
Peso da Régua	376	0	0,00%
Sabrosa	76	0	0,00%
Santa Marta de Penaguião	76	0	0,00%
Vila Real	993	8	0,81%
Armamar	89	0	0,00%
Lamego	419	0	0,00%
Moimenta da Beira	131	0	0,00%
Penedono	26	0	0,00%
São João da Pesqueira	111	0	0,00%
Sernancelhe	61	0	0,00%
Tabuaço	92	0	0,00%
Tarouca	128	0	0,00%
Alto Trás-os-Montes	2 952	33	0,00%
Alfândega da Fé	52	0	0,00%
Bragança	702	5	0,71%
Macedo de Cavaleiros	249	0	0,00%
Miranda do Douro	88	6	6,82%
Mirandela	387	0	0,00%
Mogadouro	122	2	1,64%
Vimioso	43	0	0,00%
Vinhais	81	0	0,00%
Boticas	35	0	0,00%
Chaves	677	11	1,62%
Montalegre	126	7	5,56%
Murça	66	0	0,00%
Valpaços	164	2	1,22%

NUTS	Soc. sedeadas em Portugal		% das Soc. espanholas
		com capital espanhol	
Vila Pouca de Aguiar	160	0	0,00%
Centro	45 150	181	0,00%
Baixo Vouga	10 392	56	0,00%
Águeda	1 563	5	0,32%
Albergaria-a-Velha	575	2	0,35%
Anadia	814	3	0,37%
Aveiro	2 749	15	0,55%
Estarreja	561	4	0,71%
Ílhavo	872	8	0,92%
Mealhada	438	2	0,46%
Murtosa	190	1	0,53%
Oliveira do Bairro	549	7	1,28%
Ovar	1 274	7	0,55%
Sever do Vouga	322	0	0,00%
Vagos	485	2	0,41%
Baixo Mondego	8 395	35	0,00%
Cantanhede	718	4	0,56%
Coimbra	4 686	20	0,43%
Condeixa-a-Nova	275	1	0,36%
Figueira da Foz	1 546	6	0,39%
Mira	233	2	0,86%
Montemor-o-Velho	331	1	0,30%
Penacova	321	1	0,31%
Soure	285	0	0,00%
Pinhal Litoral	9 665	43	0,00%
Batalha	669	4	0,60%
Leiria	4 802	19	0,40%
Marinha Grande	1 324	14	1,06%
Pombal	2 007	6	0,30%
Porto de Mós	863	0	0,00%
Pinhal Interior Norte	3 272	5	0,00%
Arganil	279	0	0,00%
Góis	100	0	0,00%
Lousã	371	0	0,00%
Miranda do Corvo	286	0	0,00%
Oliveira do Hospital	535	1	0,19%
Pampilhosa da Serra	81	0	0,00%
Penela	155	0	0,00%
Tábua	276	1	0,36%
Vila Nova de Poiares	228	1	0,44%
Alvaiázere	198	0	0,00%
Ansião	413	2	0,48%
Castanheira de Pêra	77	0	0,00%
Figueiró dos Vinhos	149	0	0,00%
Pedrógão Grande	124	0	0,00%
Dão-Lafões	5 993	11	0,00%
Aguiar da Beira	106	0	0,00%
Carregal do Sal	187	1	0,53%
Castro Daire	240	0	0,00%
Mangualde	413	2	0,48%

NUTS	Soc. sedeadas em Portugal		% das Soc. espanholas
		com capital espanhol	
Mortágua	234	0	0,00%
Nelas	303	1	0,33%
Oliveira de Frades	290	0	0,00%
Penalva do Castelo	108	0	0,00%
Santa Comba Dão	265	0	0,00%
São Pedro do Sul	300	0	0,00%
Sátão	193	0	0,00%
Tondela	544	1	0,18%
Vila Nova de Paiva	82	0	0,00%
Viseu	2 550	6	0,24%
Vouzela	178	0	0,00%
Pinhal Interior Sul	947	0	0,00%
Oleiros	113	0	0,00%
Proença-a-Nova	190	0	0,00%
Sertão	371	0	0,00%
Vila de Rei	94	0	0,00%
Mação	179	0	0,00%
Serra da Estrela	905	0	0,00%
Fornos de Algodres	95	0	0,00%
Gouveia	267	0	0,00%
Seia	543	0	0,00%
Beira Interior Norte	2 142	19	0,00%
Almeida	165	8	4,85%
Celorico da Beira	134	0	0,00%
Figueira de Castelo Rodrigo	106	0	0,00%
Guarda	1 083	8	0,74%
Manteigas	50	0	0,00%
Meda	71	0	0,00%
Pinhel	161	0	0,00%
Sabugal	177	1	0,56%
Trancoso	195	2	1,03%
Beira Interior Sul	1 485	10	0,00%
Castelo Branco	1 219	10	0,82%
Idanha-a-Nova	122	0	0,00%
Penamacor	85	0	0,00%
Vila Velha de Ródão	59	0	0,00%
Cova da Beira	1 954	2	0,00%
Belmonte	150	0	0,00%
Covilhã	1 114	1	0,09%
Fundão	690	1	0,14%
Lisboa e Vale do Tejo	134 643	1 325	0,00%
Oeste	11 832	49	0,00%
Alcobaça	1 686	5	0,30%
Bombarral	384	1	0,26%
Caldas da Rainha	1 587	6	0,38%
Nazaré	373	0	0,00%
Óbidos	256	1	0,39%
Peniche	643	3	0,47%
Alenquer	1 190	7	0,59%
Arruda dos Vinhos	419	3	0,72%

NUTS	Soc. sedeadas em Portugal		% das Soc. espanholas
		com capital espanhol	
Cadaval	322	0	0,00%
Lourinhã	761	0	0,00%
Mafra	1 856	14	0,75%
Sobral de Monte Agraço	249	0	0,00%
Torres Vedras	2 106	9	0,43%
Grande Lisboa	91 103	1 149	0,00%
Cascais	7 617	66	0,87%
Lisboa	46 213	802	1,74%
Loures	6 135	64	1,04%
Oeiras	6 631	82	1,24%
Sintra	10 938	69	0,63%
Vila Franca de Xira	3 202	24	0,75%
Amadora	5 900	41	0,69%
Odivelas	4 467	1	0,02%
Península de Setúbal	18 869	77	0,00%
Alcochete	305	2	0,66%
Almada	4 805	16	0,33%
Barreiro	1 617	6	0,37%
Moita	1 184	2	0,17%
Montijo	1 224	4	0,33%
Palmela	1 365	16	1,17%
Seixal	3 727	9	0,24%
Sesimbra	1 171	1	0,09%
Setúbal	3 471	21	0,61%
Médio Tejo	5 819	21	0,00%
Abrantes	950	5	0,53%
Alcanena	628	0	0,00%
Constância	78	2	2,56%
Entroncamento	410	0	0,00%
Ferreira do Zêzere	191	0	0,00%
Sardoal	113	0	0,00%
Tomar	1 037	7	0,68%
Torres Novas	856	4	0,47%
Vila Nova da Barquinha	90	0	0,00%
Ourém	1 466	3	0,20%
Lezíria do Tejo	7 020	29	0,00%
Azambuja	433	5	1,15%
Almeirim	659	2	0,30%
Alpiarça	232	0	0,00%
Benavente	747	9	1,20%
Cartaxo	695	2	0,29%
Chamusca	232	0	0,00%
Coruche	534	3	0,56%
Golegã	119	0	0,00%
Rio Maior	734	3	0,41%
Salvaterra de Magos	501	1	0,20%
Santarém	2 134	4	0,19%
Alentejo	10 511	124	0,00%
Alentejo Litoral	1 976	9	0,00%
Odemira	451	4	0,89%

NUTS	Soc. sedeadas em Portugal		% das Soc. espanholas
		com capital espanhol	
Alcácer do Sal	245	1	0,41%
Grândola	261	1	0,38%
Santiago do Cacém	621	3	0,48%
Sines	398	0	0,00%
Alto Alentejo	2 512	72	0,00%
Mora	82	0	0,00%
Alter do Chão	68	0	0,00%
Arronches	41	2	4,88%
Avis	110	0	0,00%
Campo Maior	160	5	3,13%
Castelo de Vide	81	0	0,00%
Crato	61	0	0,00%
Elvas	620	52	8,39%
Fronteira	71	2	2,82%
Gavião	55	0	0,00%
Marvão	50	2	4,00%
Monforte	50	0	0,00%
Nisa	117	0	0,00%
Ponte de Sor	330	0	0,00%
Portalegre	616	9	1,46%
Alentejo Central	3 918	29	0,00%
Alandroal	99	1	1,01%
Arraiolos	147	2	1,36%
Borba	186	3	1,61%
Estremoz	377	3	0,80%
Évora	1 521	9	0,59%
Montemor-o-Novo	405	0	0,00%
Mourão	31	3	9,68%
Portel	101	0	0,00%
Redondo	152	0	0,00%
Reguengos de Monsaraz	227	1	0,44%
Vendas Novas	196	1	0,51%
Viana do Alentejo	86	0	0,00%
Vila Viçosa	280	5	1,79%
Sousel	110	1	0,91%
Baixo Alentejo	2 105	14	0,00%
Aljustrel	131	0	0,00%
Almodôvar	86	0	0,00%
Alvito	50	0	0,00%
Barrancos	18	0	0,00%
Beja	825	6	0,73%
Castro Verde	124	0	0,00%
Cuba	57	0	0,00%
Ferreira do Alentejo	142	0	0,00%
Mértola	108	0	0,00%
Moura	172	3	1,74%
Ourique	96	0	0,00%
Serpa	223	5	2,24%
Vidigueira	73	0	0,00%
Algarve	13 045	61	0,00%

NUTS	Soc. sedeadas em Portugal		% das Soc. espanholas
		com capital espanhol	
Algarve	13 045	61	0,00%
Albufeira	1 405	10	0,71%
Alcoutim	50	0	0,00%
Aljezur	144	0	0,00%
Castro Marim	128	2	1,56%
Faro	2 042	10	0,49%
Lagoa	837	2	0,24%
Lagos	1 093	2	0,18%
Loulé	2 362	11	0,47%
Monchique	140	0	0,00%
Olhão	740	5	0,68%
Portimão	1 887	6	0,32%
São Brás de Alportel	173	0	0,00%
Silves	780	7	0,90%
Tavira	510	1	0,20%
Vila do Bispo	174	0	0,00%
Vila Real de Santo António	580	5	0,86%
Região Autónoma dos Açores	2 566	1	0,00%
Vila do Porto	49	0	0,00%
Lagoa	85	0	0,00%
Nordeste	29	0	0,00%
Ponta Delgada	1 166	1	0,09%
Povoação	46	0	0,00%
Ribeira Grande	175	0	0,00%
Vila Franca do Campo	49	0	0,00%
Angra do Heroísmo	356	0	0,00%
Vila da Praia da Vitória	140	0	0,00%
Santa Cruz da Graciosa (R.A.A.)	32	0	0,00%
Calheta (R.A.A.)	30	0	0,00%
Velas (R.A.A.)	61	0	0,00%
Lajes do Pico	31	0	0,00%
Madalena	71	0	0,00%
São Roque do Pico	27	0	0,00%
Horta	187	0	0,00%
Lajes das Flores	3	0	0,00%
Santa Cruz das Flores	24	0	0,00%
Corvo	5	0	0,00%
Região Autónoma da Madeira	8 639	9	0,00%
Calheta (R.A.M.)	137	0	0,00%
Câmara de Lobos	531	0	0,00%
Funchal	6 386	9	0,14%
Machico	403	0	0,00%
Ponta do Sol	119	0	0,00%
Porto Moniz	28	0	0,00%
Ribeira Brava	197	0	0,00%
Santa Cruz	590	0	0,00%
Santana	100	0	0,00%
São Vicente	73	0	0,00%
Porto Santo	75	0	0,00%

Fonte: COFACE-MOPE, ICEP, INE. Tratamento da autora.